DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS 1T25

05 de maio de 2025

WEBCAST

06 de maio, terça-feira, às 14h

CLIQUE AQUI

CONTATO RI

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

E-mail: ri@profarma.com.br

GRUPO PROFARMA

PFRM

B3 LISTED NM

GRUPO PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

Grupo Profarma reportou crescimento de receita no trimestre **de 20%**, com lucro líquido **4,4 vezes superior** ao 1T24 e aumento de **28%** no fluxo de caixa operacional na visão LTM.

DESTAQUES 1T25 vs 1T24

R$ 3,1 Bi
Receita Bruta
+20,1%

R$ 15,9 MM
Lucro Líquido
+341,7%

Alavancagem de **2,0x**
dívida líquida / EBITDA
ante **2,1x**

Fluxo de Caixa Livre LTM **R$ 107 MM**
Yield FCL de **14%**
e *Yield* FCO de **32%**

Fluxo de Caixa Operacional LTM
R$ 247 MM
+28%

GRUPO PROFARMA (R$ Milhões)	1T24	1T25	VAR%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	VAR%	CAGR
Receita Bruta Consolidada[1]	**2.612,5**	**3.138,5**	**20,1%**	**7.689,7**	**9.299,5**	**10.327,3**	**12.332,6**	**19,4%**	**17,0%**
Receita Líquida	**2.250,7**	**2.710,5**	**20,4%**	**6.660,8**	**8.086,6**	**8.889,0**	**10.613,4**	**19,4%**	
Lucro Bruto	**327,0**	**394,1**	**20,5%**	**941,2**	**1.197,7**	**1.330,9**	**1.590,0**	**19,5%**	**19,1%**
% Receita Líquida	14,5%	14,5%	0,0 p.p	14,1%	14,8%	15,0%	15,0%	0,0 p.p	
EBITDA Ajustado	**51,0**	**57,7**	**13,2%**	**161,9**	**247,6**	**293,0**	**340,6**	**16,3%**	**28,1%**
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	2,3%	2,1%	-0,2 p.p	2,4%	3,1%	3,3%	3,2%	-0,1 p.p	
Lucro Líquido Ajustado	**3,6**	**15,9**	**341,7%**	**69,6**	**59,5**	**79,7**	**143,6**	**80,2%**	
% Receita Líquida	0,2%	0,6%	0,4 p.p	1,0%	0,7%	0,9%	1,4%	0,5 p.p	
Lucro Líq. Ajustado por Ação				**0,6**	**0,5**	**0,7**	**1,2**		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R$ Milhões)	1T24	1T25	VAR%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	VAR%	CAGR
Receita Bruta	2.481,7	2.975,0	19,9%	7.360,4	8.869,2	9.839,9	11.795,9	19,9%	17,0%
EBITDA Ajustado	37,7	43,9	16,2%	131,9	192,1	228,1	263,1	15,3%	25,9%
ROIC	15,3%	17,2%	1,9 p.p	10,9%	13,4%	15,3%	17,2%	1,9 p.p.	-
ROE	9,1%	17,0%	7,8 p.p.	8,3%	6,6%	9,1%	17,0%	7,8 p.p.	-

REDE d1000 (R$ Milhões)	1T24	1T25	VAR%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	VAR%	CAGR
Receita Bruta	507,2	574,3	13,2%	1.281,1	1.637,9	1.916,8	2.273,4	18,6%	21,1%
EBITDA Ajustado	13,3	13,9	4,3%	20,7	55,6	64,9	82,7	27,4%	58,6%
Venda Média Loja Madura (R$ Mil)	753,9	756,4	0,3%	535,7	669,7	739,4	786,5	6,4%	-
Adição Líquida de Lojas	1	5	400%	10	6	33	40	21,2%	-

(1) Receita Bruta Consolidada - Exclui vendas intercompany.

(2) Ebitda Recorrente - Lucro (prejuízo) líquido acrescido de imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro líquido, depreciação e amortização e itens não recorrentes.

***Rio de Janeiro, 05 de maio de 2025 – A Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A.** ("Grupo Profarma" ou "Companhia", B3: PFRM3), anuncia os resultados do primeiro trimestre de 2025. As comparações de resultado referem-se ao mesmo período do ano anterior (1T24). As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em Reais (R$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários.*

A partir do 1T23, a Companhia passou a apresentar este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras da Companhia seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos.

Ao longo do 4T24, a Rede d1000 reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho orgânico das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.

GRUPO PROFARMA

Após o expressivo ano de 2024, marcado por recordes operacionais e financeiros, iniciamos 2025 dando continuidade à trajetória de crescimento e superando patamares históricos. Esses resultados comprovam não apenas a resiliência do setor de saúde, mas, principalmente, a eficácia do modelo de negócios da Profarma, que tem se demonstrado acima da média do setor. Mesmo diante de uma leve desaceleração no mercado de varejo farmacêutico no início do ano, a Companhia, impulsionada pela Distribuição, mitigou amplamente este impacto nos seus resultados consolidados.

A Companhia conquistou novos avanços de *market share* nas duas unidades de negócio. A Profarma Distribuição cresceu 19,9% no período, 11,2 p.p. acima do mercado ABAFARMA. Já no varejo, a Rede d1000 cresceu 13,2% no trimestre, 6,9 p.p. acima do mercado de varejo nas nossas regiões de atuação.

De forma consolidada, encerramos o 1T25 com Receita Bruta de R$ 3,1 bilhões (+20,1% YoY) e EBITDA de R$ 57,7 milhões (+13,2% YoY), atingindo o maior Lucro Líquido nos últimos 12 anos em termos reais já registrado em um primeiro trimestre, de R$ 15,9 milhões, quadruplicando em relação ao 1T24. Na visão LTM, a Receita Bruta totalizou R$ 12,3 bilhões (+19,4% YoY), com um CAGR de 17,0% nos últimos 3 anos, com R$ 340,6 milhões de EBITDA Ajustado (+16,3% YoY), um CAGR de 28,1% no mesmo período e R$ 143,6 milhões de Lucro Líquido Ajustado (+80,2% YoY).

Esse desempenho foi sustentado por uma combinação de fatores. Na Distribuição, pela execução da estratégia de expansão de *market share* nas regiões foco, ampliação da base de clientes independentes, ganhos operacionais no Ciclo de Caixa, desalavancagem e redução de custo da dívida. No varejo, pela execução do plano de expansão, amadurecimento das unidades recém-inauguradas, além das iniciativas para aumentar o faturamento médio por loja.

A expansão relevante do Lucro Líquido reflete, principalmente, a redução do Ciclo de Caixa na unidade de negócio Distribuição – um fator crucial para a rentabilidade do negócio. Soma-se a isso a disciplina na gestão financeira, com foco contínuo na redução do custo da dívida e na manutenção de um nível saudável de endividamento. A alocação disciplinada de capital permanece como um dos pilares centrais da nossa estratégia, guiando decisões que fortalecem a estrutura financeira e maximizam o retorno aos acionistas. Encerramos o trimestre com uma alavancagem de 2,0x de Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM, refletindo nossa abordagem diligente e conservadora na otimização da estrutura de capital.

Adicionalmente, ao longo de 2025, a Companhia enxerga algumas oportunidades na otimização de Ciclo de Caixa, bem como de aumentar a produtividade com o apoio das consultorias contratadas no início do ano. Dessa forma, estamos confiantes e vemos oportunidades para continuarmos ampliando os nossos resultados em relação ao ano anterior.

Na Distribuição, este direcionamento fica evidente pela expansão contínua do ROIC, que atingiu 17,2% no trimestre (+1,9p.p. YoY) e, mais ainda, pela evolução do ROE, o qual passou a convergir com o ROIC, totalizando 17,0% (+7,8p.p. YoY). Esse movimento de convergência entre os indicadores evidencia a geração de valor ao acionista: à medida que o ROIC se expande acima do custo de capital, há um efeito direto e acelerado sobre o ROE. Na Rede d1000, o retorno marginal das aberturas segue saudável, acima de 30% e, na medida em que os investimentos maturem, serão nítidos nas métricas da unidade.

Essa mesma disciplina orienta o compromisso do Grupo com a remuneração contínua de seus acionistas, de modo a maximizar a geração de valor para todos os seus stakeholders. Seguimos comprometidos em equilibrar crescimento sustentável, solidez financeira e retornos atrativos aos nossos investidores.

PROFARMA
DISTRIBUIÇÃO

A Profarma Distribuição apresentou no 1T25 uma Receita Bruta de R$ 3,0 bilhões, com um crescimento de 19,9% em relação ao 1T24, superando o mercado ABAFARMA em 11,2 p.p.. Nesse mesmo período, o EBITDA atingiu R$ 43,9 milhões, com uma margem de 1,7%, o que representa uma redução de 0,1 p.p. em comparação com o 1T24.

Como mencionamos no *Earnings Release* de 2024, em 2025 direcionaremos nossos investimentos, sem comprometer a alavancagem, para aumento de capacidade e produtividade em alguns de nossos Centros de Distribuição (CDs).

Enxergamos oportunidades de diluição de despesas com os investimentos em melhorias nos CDs, da maturação do CD de Mato Grosso e nas iniciativas que serão implementadas com o apoio das consultorias, voltadas à redução de custos e à otimização de processos.

Nosso foco segue na expansão e no crescimento sustentável, fortalecendo continuamente nossa base de clientes e reafirmando nosso compromisso em ser a escolha principal para farmácias e fornecedores. Acreditamos que nossa responsabilidade vai além da entrega diária eficiente e confiável, pois buscamos constantemente a excelência operacional, sempre com o cliente no centro de nossas decisões.

Seguiremos acompanhando as oportunidades favoráveis de mercado para alavancar nossas vendas, sem perder a disciplina de otimização do capital de giro. Nosso compromisso é buscar, todos os dias, alternativas para reduzir o ciclo de caixa, sempre com foco em entregar mais valor para nossos clientes e parceiros.

REDE d1000

A Rede d1000 registrou Receita Bruta de R$ 574,3 milhões no 1T25 (+13,2% YoY), impulsionada pela expansão de lojas, iniciativas em CRM, Marcas Exclusivas e digitalização. Quando comparado ao crescimento das regiões de atuação da Rede d1000, o resultado foi 6,9 p.p. superior, evidenciando a efetividade do plano de expansão. Quando observamos a visão mesmas lojas, a Receita Bruta apresentou um crescimento de 4,2% no período, enquanto o crescimento das lojas maduras foi de 2,7%, ante 1,5% do mercado e de nossas áreas de atuação.

A venda média loja no 1T25 foi de R$ 682,6 mil, o que representa uma redução de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado, principalmente, pelo aumento do número de lojas ainda no primeiro ano de maturação, chegando a representar 14,6% da base total, sendo 17 lojas inauguradas no 4T24. Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia apresentou uma venda média loja de R$ 756,4 mil, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior.

A Margem de Contribuição foi de R$ 41,2 milhões (7,2% da Receita Bruta), estável em termos absolutos, mas com retração de 0,7 p.p. devido à maior participação de unidades em maturação e a concentração de abertura no 4T24. Entre as lojas maduras, a margem avançou 0,1 p.p., atingindo 10,0%, reforçando a tese de eficiência com escala.

O EBITDA Ajustado totalizou R$ 13,9 milhões (+4,3% YoY), com margem de 2,4%, pressionada pelas aberturas recentes, bem como pelo menor crescimento no mercado em que atuamos, que foi de 6% ante 11% do mercado nacional.. Em estágio inicial de maturação, as lojas abertas recentemente ainda não apresentam diluição significativa de custos. Por outro lado, esse cenário representa uma alavanca de crescimento para os próximos trimestres e aceleração de resultados. A exemplo, quando expurgamos os resultados das lojas abertas a menos de 6 meses nos períodos de comparação, vemos que o restante da base apresentou EBITDA de R$ 15,3 milhões no 1T25 versus R$ 13,2 milhões no 1T24, representando uma evolução de 16,1%.

ESG

Para os próximos meses, seguimos na busca de ampliar ainda mais o impacto das nossas iniciativas sociais, através do Instituto Profarma e em parceria com as indústrias, além de promover o engajamento em ações sustentáveis com mais escala e integração ao negócio. Os principais desafios ao longo de 2025 estão voltados ao amadurecimento da gestão de emissões – com foco na evolução do inventário e em soluções de redução e a preparação para a Resolução CVM 193, com destaque para governança de dados, transparência nas divulgações e um diagnóstico alinhado aos padrões IFRS S1 e S2.

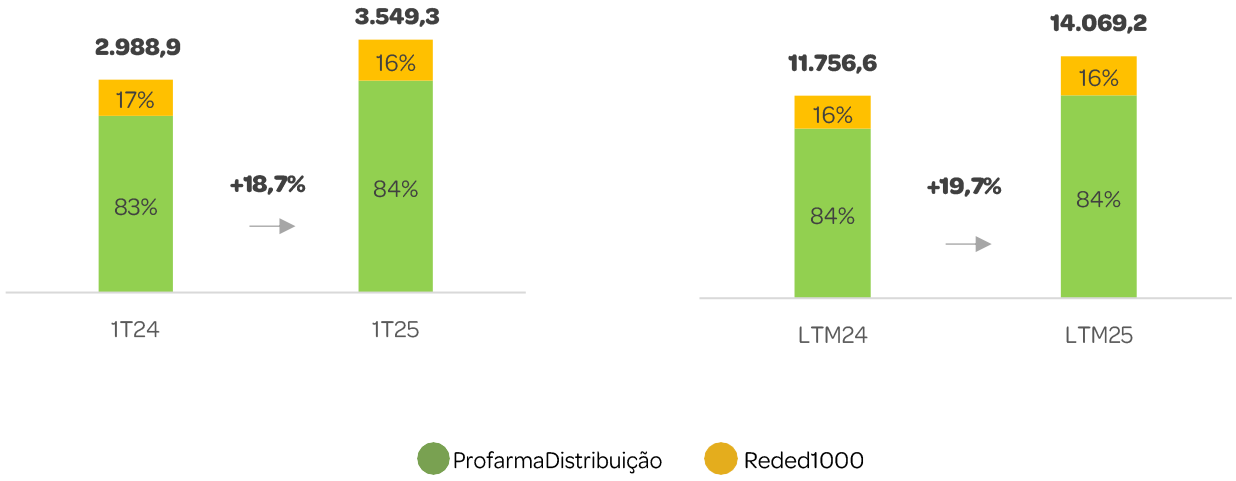
Agradecemos aos nossos colaboradores pelo comprometimento e alinhamento com a Companhia, bem como aos nossos clientes, investidores e aos nossos parceiros de negócios, pela confiança depositada em nosso trabalho.

Sammy Birmarcker – CEO do Grupo Profarma

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

RECEITA OPERACIONAL BRUTA NÃO CONSOLIDADA (R$ milhões)

As operações de Distribuição e Varejo do Grupo Profarma somaram, no primeiro trimestre de 2025, um faturamento de 3,5 bilhões, 18,7% acima do reportado no 1T24, quando esse indicador chegou a R$ 3,0 bilhões. A unidade de negócio Distribuição representou 84% do montante total na visão trimestral e na visão LTM, enquanto o negócio de Varejo teve uma representatividade de 16% do total.



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA

O resultado do Grupo Profarma consolida as suas duas unidades de negócios, excluídas as receitas provenientes de operações *intercompany*, representadas por Profarma Distribuição e Rede d1000.

A Receita Bruta do Grupo atingiu R$ 3,1 bilhões no 1T25, desempenho 20,1% acima do 1T24 e, considerando a visão dos últimos 12 meses, o resultado de vendas totalizou R$ 12,3 bilhões, superando o LTM 1T24 em 19,4%, quando totalizou R$ 10,3 bilhões. O Grupo Profarma contabiliza, nos últimos 3 anos, um CAGR de 17,0% ao ano, superior ao CAGR do mercado farmacêutico brasileiro no mesmo período, que foi de 12,4%, de acordo com dados da IQVIA.

A unidade de negócio Distribuição encerrou o 1T25 com um faturamento bruto de R$ 3,0 bilhões e R$ 11,8 bilhões na visão LTM, o que representa um crescimento de 19,9% em relação aos respectivos períodos de 2024. Na visão por cliente, tivemos como destaque as vendas para Contas Nacionais em função de um efeito de base comparativa, mas excluindo tal efeito, seguimos crescendo acima do mercado. Analisando por categoria, os destaques foram para RX e Não Medicamentos.

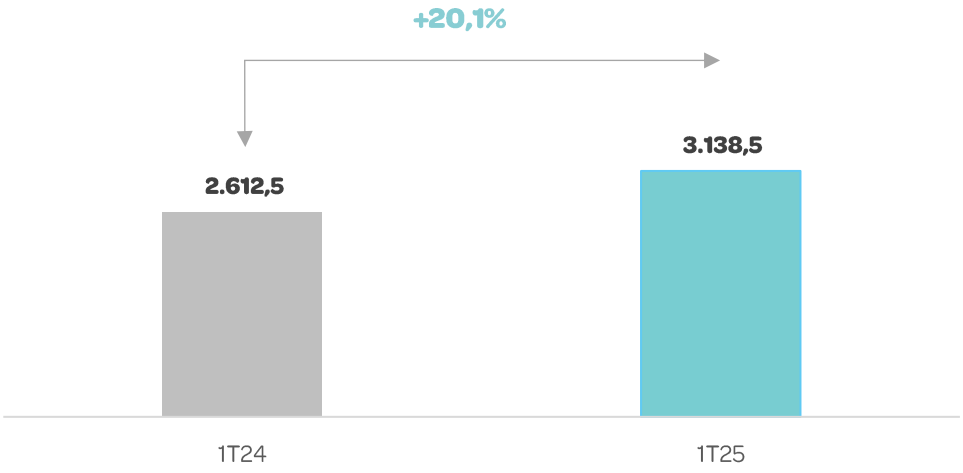
No 1T25, o crescimento da Distribuição superou o mercado ABAFARMA em 11,2 p.p., de acordo com dados da IQVIA. Esse crescimento reafirma a solidez e resiliência do nosso modelo de negócio e demonstra o impacto positivo da nossa estratégia voltada à centralidade no cliente.

Do lado da Rede d1000, foi registrada uma Receita Bruta de R$ 574,3 milhões no 1T25, 13,2% acima do reportado no mesmo período do ano anterior e R$ 2,3 bilhões na visão LTM, 20,3% acima do mesmo período de 2024. O segmento de varejo do Grupo encerra o 1T25 com *market share* de 12,6% nas suas áreas de atuação, sendo 0,4 p.p. maior do que encerrou o mesmo período de 2024.

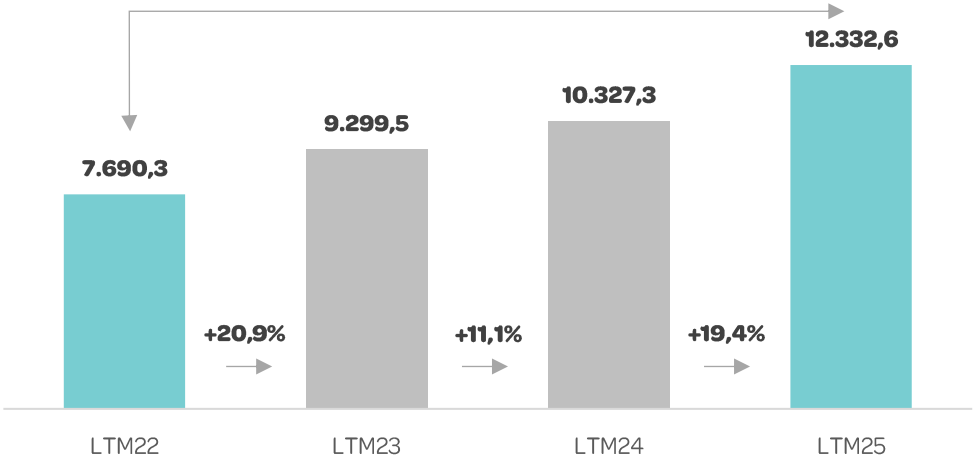
Vale destacar que a Rede d1000 abriu 5 lojas no 1T25 e 17 lojas no 4T24, encerrando o primeiro trimestre com um total de 281 lojas, sendo 196 lojas maduras e 85 lojas com até 3 anos (em maturação).

O crescimento do Varejo é reflexo principalmente do seu plano de expansão de lojas, além de diversas iniciativas estratégicas, como reformas de lojas, investimento em CRM, fortalecimento do e-commerce e a otimização do mix de produtos - fatores fundamentais para o aumento da venda média por loja e do ticket médio.

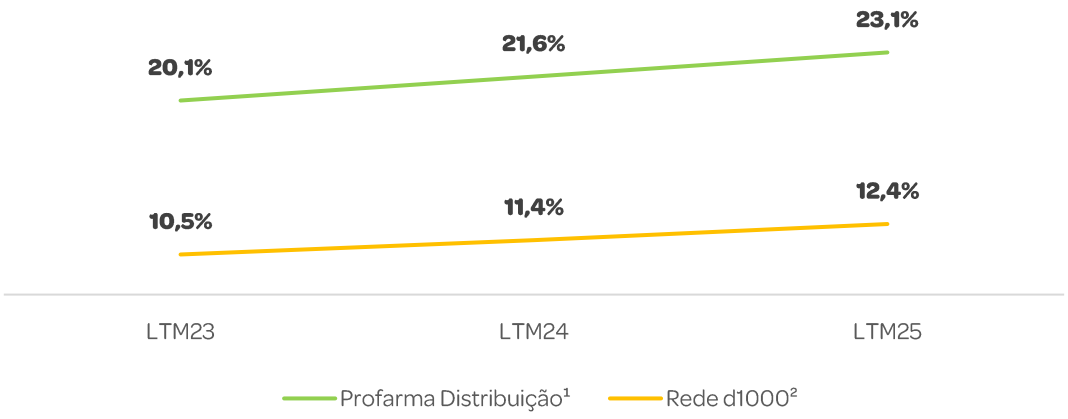
RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA TRIMESTRAL (R$ MILHÕES)



RECEITA OPERACIONAL BRUTA CONSOLIDADA ANUAL (R$ MILHÕES)



EVOLUÇÃO DO MARKET SHARE



¹ *Market Share* Profarma Distribuição calculado com dados da IQVIA referentes ao Mercado ABAFARMA nas suas áreas de atuação;
² *Market Share* Rede d1000 calculado com dados da IQVIA referentes às áreas de atuação da rede.

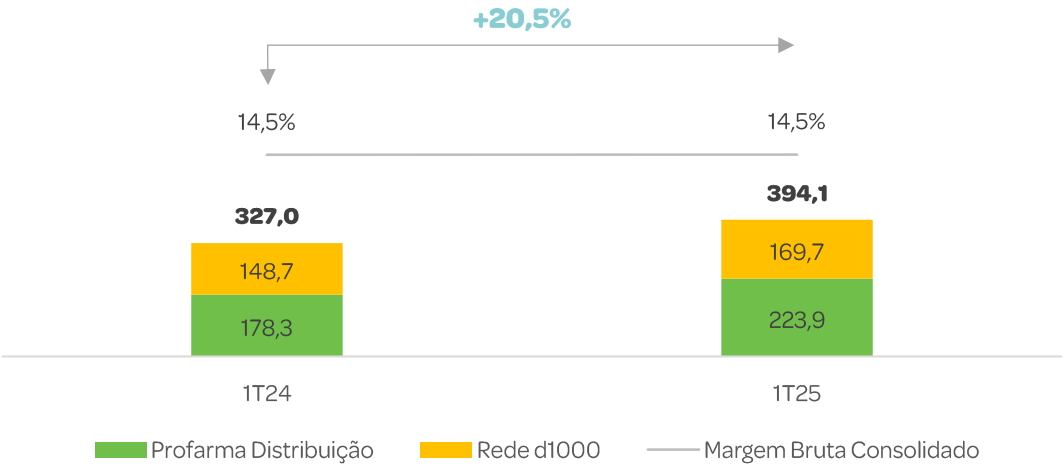
LUCRO BRUTO

O Grupo Profarma atingiu um Lucro Bruto 20,5% superior ao 1T24, alcançando R$ 394,1 milhões com uma margem bruta de 14,5%, em linha com a registrada no 1T24. Na visão LTM, o indicador apresentou um aumento de 19,5%, totalizando R$ 1,6 bilhão com uma margem de 15,0%, mesmo patamar da margem atingida no LTM 1T24, quando o Lucro Bruto atingiu R$ 1,3 bilhão.

No que compõe o Lucro Bruto consolidado do Grupo, a Profarma Distribuição contribui com R$ 223,9 milhões no trimestre, 25,6% acima do mesmo período do ano anterior, e R$ 911,6 milhões na visão LTM 25, sendo 20,6% acima do LTM 1T24. Quanto às margens da Distribuição, vemos um aumento de 0,3 p.p. no comparativo ano contra ano, e ampliação de 0,1 p.p. na visão LTM, atingindo, respectivamente, os patamares de 8,7% e 9,0% sobre a Receita Líquida.

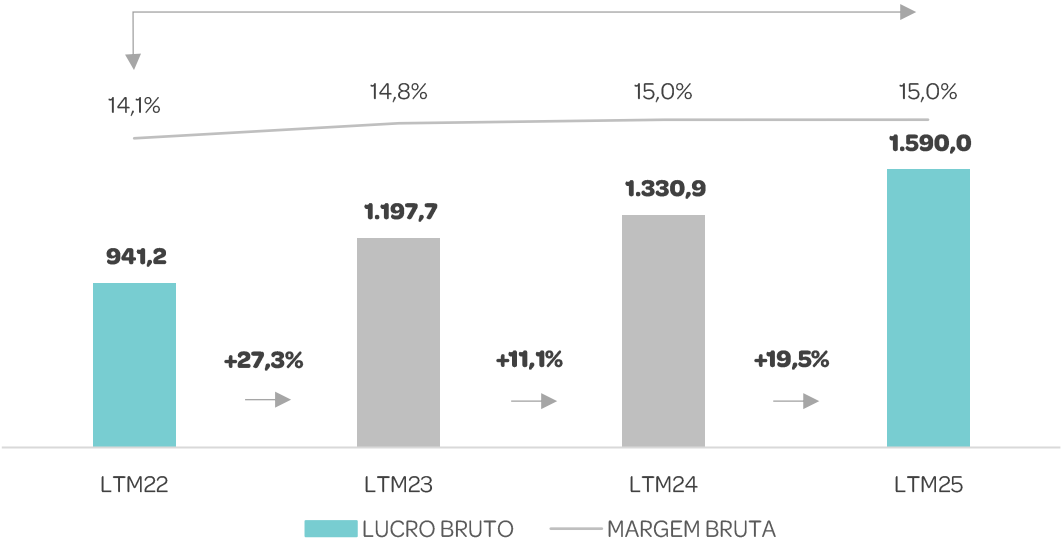
Do lado do Varejo, a Rede d1000 encerra o 1T25 com um Lucro Bruto de R$ 169,8 milhões, 14,1% superior aos R$ 148,7 milhões reportados no 1T24, com uma margem bruta 0,2 p.p. superior, chegando ao patamar de 29,5% sobre a Receita Bruta.

LUCRO BRUTO (R$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA) TRIMESTRAL



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO LTM (R$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA)

CAGR: 19,1%



DESPESAS OPERACIONAIS

(R$ Milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var% YoY	Var% ToT	LTM 24	LTM 25	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	**(210,9)**	**(226,6)**	**(225,3)**	**(251,1)**	**(263,4)**	**24,9%**	**4,9%**	**(784,0)**	**(969,3)**	**23,6%**
% da Receita Oper. Líquida	(9,4%)	(9,9%)	(8,7%)	(8,3%)	(9,7%)	0,3 p.p.	1,4 p.p.	(8,8%)	(9,1%)	0,3 p.p
Despesas Corporativas	**(65,1)**	**(68,3)**	**(64,7)**	**(76,8)**	**(73,1)**	**12,3%**	**-4,8%**	**(253,9)**	**(280,1)**	**10,3%**
% da Receita Oper. Líquida	(2,9%)	(3,0%)	(2,5%)	(2,5%)	(2,7%)	-0,2 p.p.	0,2 p.p.	(2,9%)	(2,6%)	0,2 p.p
Despesas totais	**(276,0)**	**(294,9)**	**(290,1)**	**(327,9)**	**(336,5)**	**21,9%**	**2,6%**	**(1.037,9)**	**(1.249,4)**	**20,4%**
% da Receita Oper. Líquida	(12,3%)	(12,9%)	(11,1%)	(10,9%)	(12,4%)	0,1 p.p.	1,5 p.p.	(11,7%)	(11,8%)	-0,1 p.p

Quando comparado com o 1T24, as Despesas Operacionais (excluindo depreciação) apresentaram um aumento de 21,9% no 1T25, sendo 24,9% nas despesas de CDs e lojas, com um aumento de 0,3 p.p. sobre a Receita Líquida, e um aumento de 12,3% nas despesas corporativas, com uma queda de 0,2 p.p. sobre a Receita Líquida. Na visão LTM, as Despesas Operacionais apresentaram um aumento de 20,4%, com um aumento de 0,1 p.p. sobre a Receita Líquida.

Com relação às despesas de CDs e lojas, o aumento da despesa em relação a Receita Líquida na Distribuição está relacionado com a abertura do novo CD em Mato Grosso em março de 2024 e com as despesas adicionais de logística e de equipe comercial. Já na Rede d1000, o aumento de gastos está diretamente relacionado ao ritmo acelerado de inauguração de lojas no 4T24, com a abertura de 17 lojas, o que ampliou a base de unidades em fase de maturação. Ao considerar apenas as lojas inauguradas até o final de 2023, o aumento das despesas com vendas foi de apenas 4,1%, mais alinhado com a inflação do período.

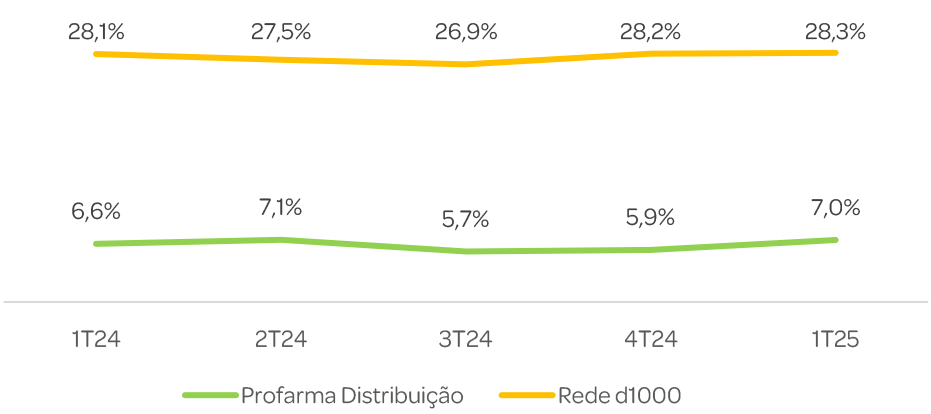
Parte do aumento das despesas corporativas do Grupo deve-se à expansão da estrutura de TI, principalmente relacionadas a arquitetura de sistemas, segurança da informação e ciência de dados.

Conforme mencionado no *Earnings Release* do 4T24, o Grupo tem se dedicado à busca de oportunidades de ganhos de produtividade, com foco na otimização de recursos e controle dos custos. Neste sentido contratamos duas consultorias no início de 2025 para revisar e otimizar nossos processos internos nas áreas corporativa e operacional. Temos expectativa de que parte desse trabalho já seja observado nos resultados a partir do segundo semestre de 2025.

É importante notar que a estrutura de custos e despesas no Varejo e na Distribuição são diferentes, o que tem um impacto direto no resultado do Grupo via mix de negócios, conforme ilustrado no gráfico abaixo.

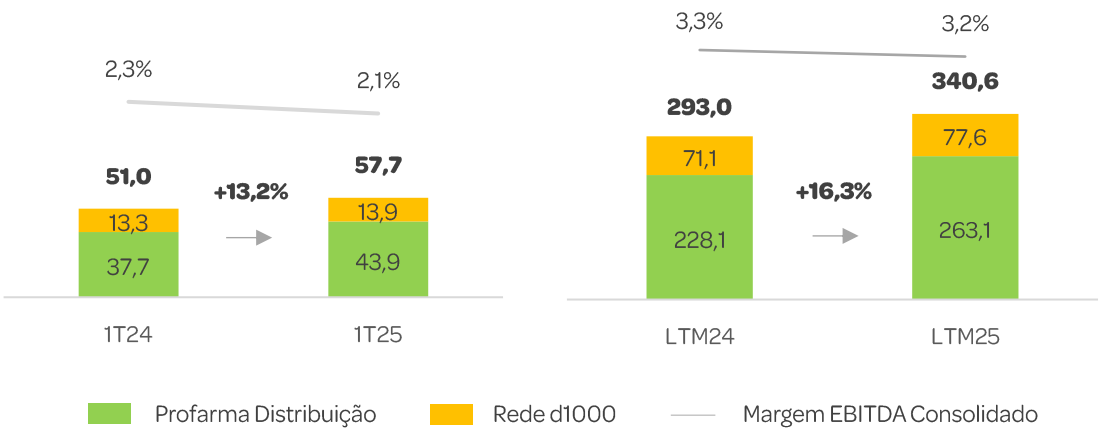
% DESPESAS SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Por segmento de negócio



EBITDA AJUSTADO

EBITDA AJUSTADO (R$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA)



O Grupo encerrou o 1T25 reportando um EBITDA de R$ 57,7 milhões, 13,2% acima do 1T24, com uma margem 0,2 p.p. inferior no mesmo período. Na visão LTM, o EBITDA Ajustado alcançou R$ 340,6 milhões com uma margem de 3,2%, representando um aumento de 16,3% em relação ao LTM 1T24 e uma redução de 0,1 p.p. na margem EBITDA. Ainda no contexto LTM, o indicador registrou um CAGR de 28,1% nos últimos 3 anos, superando o CAGR de Receita Bruta em 11,0 p.p., o que resultou em uma expansão da margem de 0,8 p.p., ou 32%, nesse período.

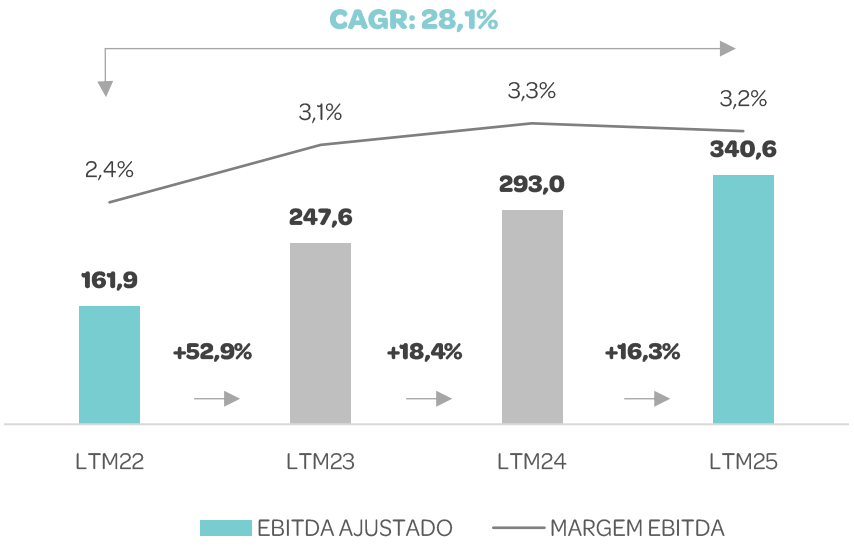
Os valores de EBITDA do 1T25 e 1T24 não contemplam quaisquer ajustes referentes à receitas e despesas não recorrentes. Já na visão doze meses, foram realizados ajustes, que estão detalhados na tabela abaixo.

Sob a perspectiva das unidades de negócio, a Profarma Distribuição contribui com R$ 43,9 milhões ao EBITDA do trimestre, representando um aumento de 16,2% em relação ao 1T24, com uma margem EBITDA sobre a Receita Líquida de 1,7%. Já a Rede d1000, que foi impactada pela forte abertura de lojas no 4T24, soma R$ 13,9 milhões, 4,3% acima do 1T24. Do EBITDA do Grupo, o negócio de Distribuição tem uma representatividade de 76% no trimestre e 77% no acumulado dos últimos 12 meses, já o Varejo representa 24% e 23%, respectivamente.

(R$ Milhões)	1T24	1T25	Var (%)	LTM 2024	LTM 2025	Var (%)
Lucro Operacional	44,6	49,0	9,9%	274,1	304,0	10,9%
Depreciação e Amortização	(40,0)	(47,7)	19,2%	(153,1)	(177,2)	15,7%
EBITDA IFRS-16	**84,6**	**96,7**	14,3%	**427,3**	**481,3**	12,7%
Ajustes IFRS-16	33,6	39,0	16,0%	128,2	149,0	16,2%
EBITDA ex IFRS-16	**51,0**	**57,7**	13,2%	**299,0**	**332,4**	11,1%
Ajustes não recorrentes	-	-		(6,1)	8,3	
EBITDA ajustado ex IFRS-16	**51,0**	**57,7**	**13,2%**	**293,0**	**340,6**	**16,3%**

	LTM24	LTM25
Não recorrentes total (R$ Milhões)	**(6,1)**	**8,3**
Efeitos tributários extemporâneos - Varejo	(6,1)	
Complemento do fechamento da operação de venda da Profarma Specialty (PFS) realizado no 2T22 - Grupo		5,4
Pagamento parcelado de ICMS junto ao Estado de São Paulo - Distribuição		2,9

EBITDA AJUSTADO (R$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA)



*EBITDA 4T22 exclui o impacto positivo de R$ 28,9 MM provenientes de resultado com a venda da Profarma Specialty.
EBITDA LTM23 exclui o impacto positivo de R$ 6,1 MM provenientes de créditos fiscais da Rede d1000.
EBITDA LTM25 exclui o impacto negativo de R$ 8,3 MM classificadas como despesas Gerais e Administrativas.

RESULTADO FINANCEIRO

O Resultado Financeiro Total do Grupo alcançou R$ 35,6 milhões no 1T25, correspondendo a 1,3% da Receita Líquida, o que representa uma redução de 0,3 p.p. em relação ao 1T24 e de 0,5 p.p. na comparação com a visão LTM.

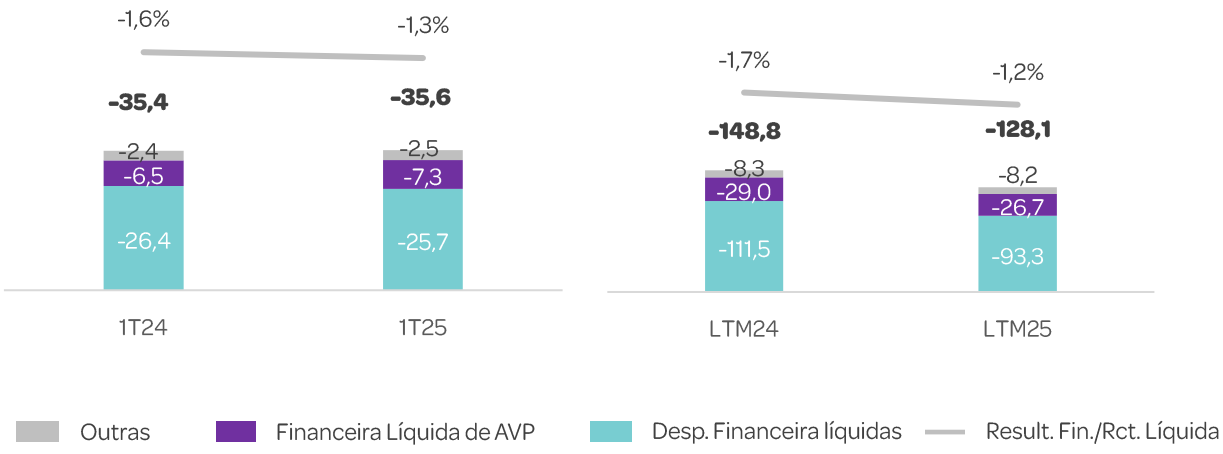
A Despesa Financeira Líquida totalizou R$ 25,7 milhões, com uma queda de 2,6% em relação ao 1T24, mesmo com aumento significativo da taxa de juros média, que passou de 11,3% a.a. para 13,0% a.a., e do crescimento de 20% do Grupo. Essa redução reflete a estratégia do Grupo de manter a alavancagem em patamares saudáveis, impulsionada principalmente pela redução do ciclo de caixa da Distribuição, que apresentou uma queda de 6 dias na média/ano em 2024 e de 3 dias nesse trimestre.

Destacam-se os esforços da Companhia para redução do custo médio da dívida que chegou a CDI + 0,75% a.a. contra CDI + 2,24% a.a. no mesmo período de 2024, uma redução de 1,49 p.p. do *spread* do CDI. Essa redução foi devida em grande parte pelo financiamento obtido junto à FINEP em abril e em outubro de 2024, no valor total de R$ 103,6 milhões à taxa de 50% CDI com prazo de 10 anos, restando ainda uma parcela de R$ 20 milhões para 2025.

A Despesa Financeira Líquida AVP (Ajuste a Valor Presente) não está relacionada ao endividamento da Companhia, sendo uma norma contábil sem efeito caixa, cujo objetivo é apurar os efeitos financeiros líquidos dos prazos médios de vendas concedidos aos clientes e dos prazos médios de compra obtidos junto aos fornecedores. Na visão LTM, as despesas financeiras líquidas AVP apresentaram uma redução de 8,1%.

(R$ Milhões)	1T24	1T25	Var%	LTM24	LTM25	Var %
Receita Finaceira	1,8	3,2	82,6%	15,3	14,1	-7,6%
Despesa Financeira Bancária	-28,2	-29,0	2,8%	-126,8	-107,4	-15,3%
Despesa Financeira Líquida	**-26,4**	**-25,7**	**-2,6%**	**-111,5**	**-93,3**	**-16,4%**
% da Receita Oper. Líquida	1,2%	0,9%	*-0,2 p.p*	-1,3%	-0,9%	*0,4 p.p*
Financeira Líquida AVP	-6,5	-7,3	12,1%	-29,0	-26,7	-8,1%
Outras	-2,4	-2,5	3,8%	-8,3	-8,2	-1,2%
Resultado Financeiro total	**-35,4**	**-35,6**	**0,6%**	**-148,8**	**-128,1**	**-13,9%**
% da Receita Oper. Líquida	-1,6%	-1,3%	*0,3 p.p*	-1,7%	-1,2%	*0,5 p.p.*

RESULTADO FINANCEIRO (R$ MILHÕES) E % RECEITA LÍQUIDA



	1T24	1T25
Custo da Dívida	13,50%	13,71%
Taxa Média (CDI +)	2,24%	0,75%
CDI Méd Tri	11,26%	12,96%
% CDI	120%	106%

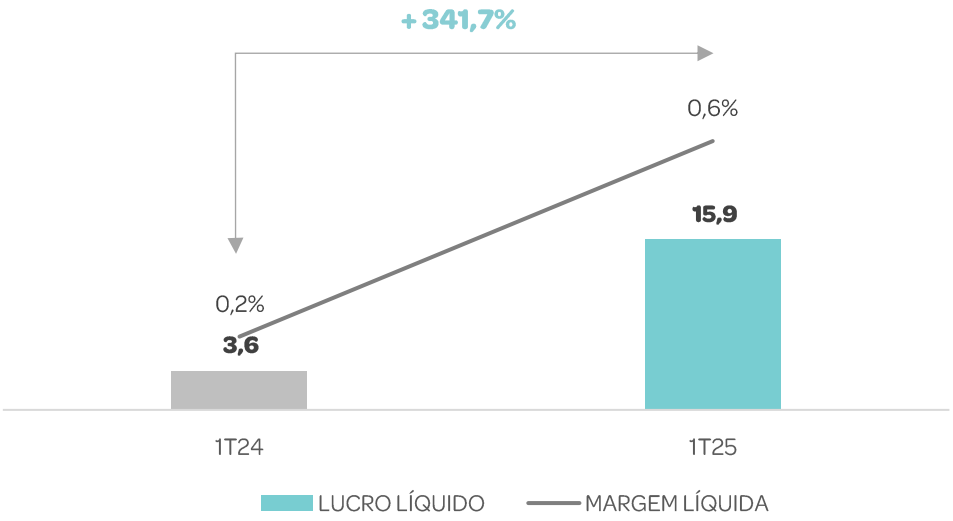
LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

O Grupo Profarma encerra o primeiro trimestre de 2025 com um Lucro Líquido, excluindo participação minoritária nos resultados das Controladas, de R$ 15,9 milhões, 341,7% acima do 1T24 e com uma margem líquida 0,4 p.p. superior, atingindo 0,6% da Receita Líquida, sendo o maior valor em termos reais nos últimos 12 anos para o primeiro trimestre do ano. O Lucro Líquido do trimestre foi impactado positivamente pela constituição de imposto diferido nas duas divisões . Na Distribuição, parte do IR Diferido ativo foi devido ao saldo de provisão de contingência tributária e no Varejo em função de prejuízos fiscais acumulados, ambos com elevada expectativa de recuperabilidade.

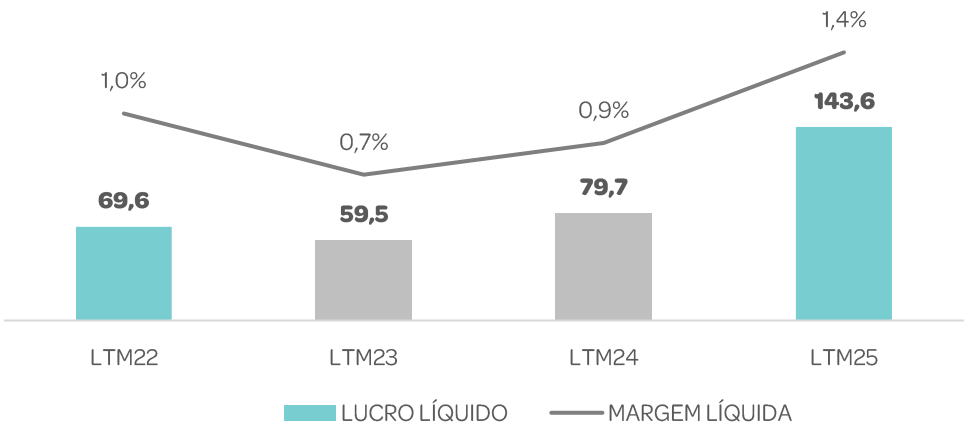
Na visão LTM, o Grupo registra novo recorde com R$ 143,6 milhões de Lucro Líquido e margem de 1,4%. Esse resultado supera o LTM 1T24 em 80,2% e apresenta 0,5 p.p. de ganho de margem líquida

Esse desempenho reforça a rentabilidade do Grupo, demonstrando nossa capacidade de crescer acima do mercado, mantendo o equilíbrio entre esse crescimento, a geração de caixa, os investimentos em capacidade e um pagamento de proventos com *payouts* atrativos.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA) TRIMESTRAL

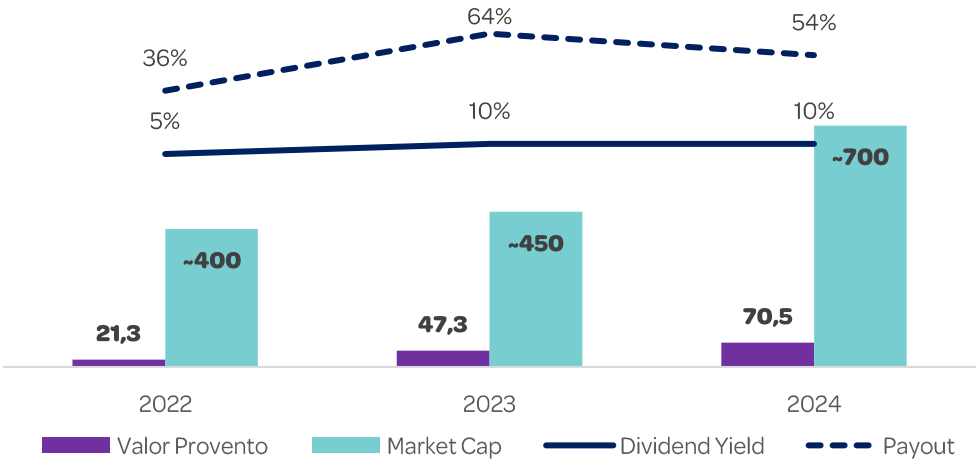


LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO (R$ MILHÕES) E MARGEM EBITDA (% RECEITA LÍQUIDA) ANUAL



PROVENTOS

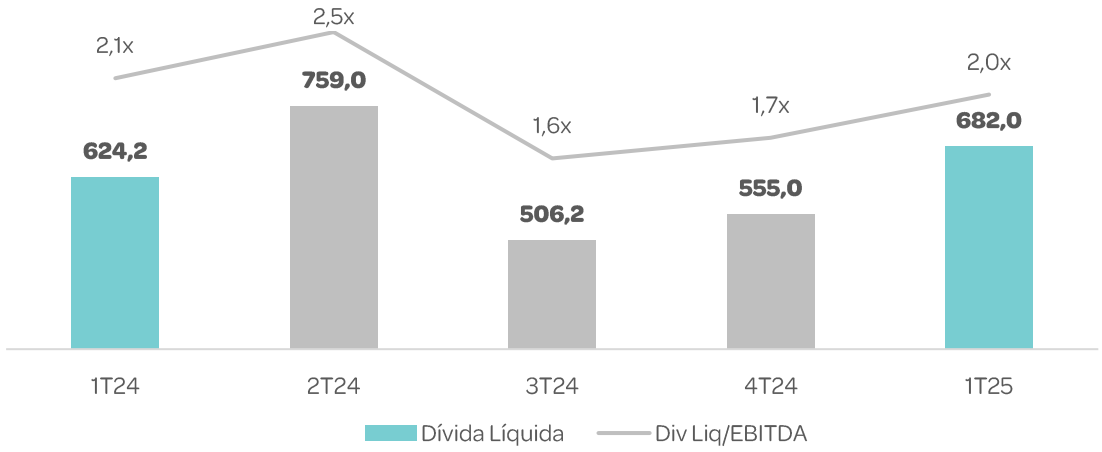
Nos últimos 3 anos o Grupo Profarma segue uma prática de remuneração aos acionistas sob a forma de juros sobre capital próprio (JCP) tendo distribuido mais de R$ 170 milhões com um *dividend yield* crescente desde o início desse período até o exercício de 2024, quando pagou R$ 70,5 milhões com um *yield* de 10%. A decisão segue a estratégia de equilibrar os interesses de todos *stakeholders* com os pilares de crescimento, geração de caixa, pagamento de dividendos e desalavancagem que norteiam a Companhia em diversas esferas.



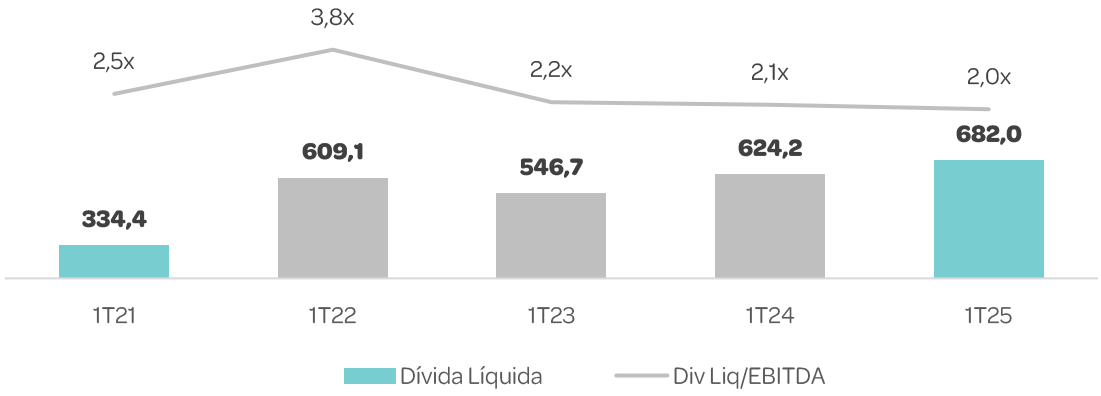
ENDIVIDAMENTO

A Dívida Líquida no 1T25 totalizou R$ 682,0 milhões com uma alavancagem, medida pela Dívida Líquida sobre o EBITDA Ajustado LTM, de 2x, sendo 0,1x menor do que o valor registrado no mesmo período do ano anterior e a menor alavancagem nos últimos 5 anos para esse período.

DÍVIDA LÍQUIDA (R$ MILHÕES) E DÍVIDA LÍQUIDA SOBRE EBITDA AJUSTADO



EVOLUÇÃO DE ALAVANCAGEM NO 1T



(R$ Milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Dívida Bruta	**914,4**	**936,6**	**746,8**	**800,9**	**956,5**
Cp	*39,4%*	*43,2%*	*33,3%*	*31,1%*	53,7%
Lp	*60,6%*	*56,8%*	*66,7%*	*68,9%*	46,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	**290,2**	**177,5**	**240,6**	**245,9**	**274,5**
Dívida Líquida	**624,2**	**759,0**	**506,2**	**555,0**	**682,0**
EBITDA Ajustado LTM	293,0	304,4	321,6	333,9	340,6

FLUXO DE CAIXA

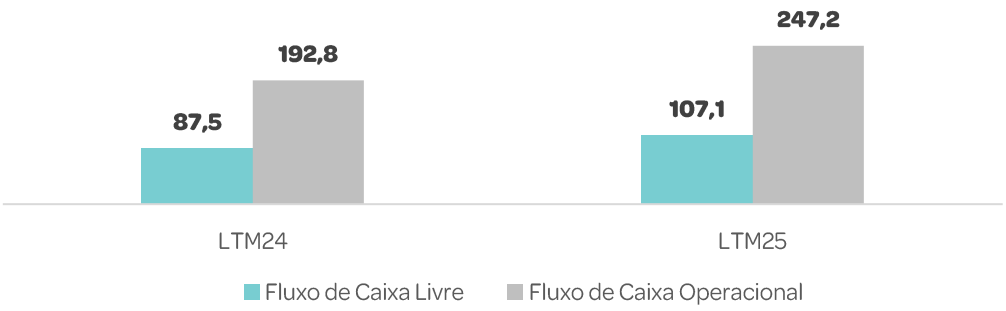
Na visão LTM, o Fluxo de Caixa Operacional registrou um aumento de 28,2% em relação ao mesmo período de 2024, impulsionado principalmente pela expansão do EBITDA. O Fluxo de Caixa Livre também apresentou avanço, com crescimento de 22,4% na comparação com o ano anterior, mesmo diante de um aumento de 33,0% de investimentos realizados no período. Estas evoluções refletem nossa estratégia de priorizar geração de caixa sólida, mesmo com os investimentos voltados para a expansão das unidades de negócio, especialmente o varejo, comprovando assim a eficiência de nossos investimentos e a sustentabilidade do nosso fluxo de caixa.

No 1T25, o Fluxo de Caixa Operacional do Grupo totalizou R$ 38,9 milhões negativos com um Fluxo de Caixa Livre, depois de investimentos, de R$ 62,9 milhões negativos. O Fluxo de Caixa Operacional do 1T25 foi impactado pelo menor ciclo de caixa de dezembro de 2024 de 22 dias comparado aos 28 dias do final do primeiro trimestre de 2025. Vale relembrar que esse aumento de ciclo de caixa é sazonal para esse trimestre, tendo em vista o aumento anual de preços que sempre ocorre em 31 de março.

Na visão comparativa entre o 1T25 contra 1T24 observa-se uma piora do Fluxo de Caixa Operacional, principalmente relacionado ao ciclo de caixa. A base do Fluxo de Caixa Operacional do 1T24 não é comparável pois não reflete a sazonalidade do período, já que foi influenciada por uma ineficiência da gestão do ciclo de caixa no 4T23 (32 dias, sendo 10 dias maior do que o ciclo de 22 dias registrado no 4T24). Durante o 1T24 o Ciclo de Caixa foi ajustado, atingindo 30 dias, 2 dias acima dos 28 dias registrados no 1T25..

(R$ Milhões)	1T24	1T25	LTM 24	LTM 25	Var (%)
EBIT	**37,5**	**40,7**	**247,6**	**269,7**	**8,9%**
Depreciação e Amortização	13,5	17,1	51,5	62,7	21,7%
EBITDA	**51,0**	**57,7**	**299,1**	**332,4**	**11,1%**
AVP Operacional	(11,2)	(12,2)	(32,2)	(33,1)	2,9%
Outros	20,3	23,0	12,4	42,5	243,0%
Recursos das Operações	**60,0**	**68,6**	**279,3**	**341,7**	**22,4%**
Ciclo de Caixa	4,9	(100,5)	(60,2)	(169,5)	181,3%
Outros Ativos (Passivos)	3,1	(7,0)	(26,2)	74,9	-
Fluxo de Caixa Operacional	**68,1**	**(38,9)**	**192,8**	**247,2**	**28,2%**
Investimentos	(20,7)	(24,0)	(105,3)	(140,1)	33,0%
Fluxo de Caixa Livre	**47,4**	**(62,9)**	**87,5**	**107,1**	**22,4%**
Operational CF Yield	-	-	33,9%	32,3%	-1,6 p.p.
Free Cash Flow Yield	-	-	15,4%	14,0%	-1,4 p.p.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL E LIVRE (R$ MILHÕES)



O *Free Cash Flow Yield*, calculado como o Fluxo de Caixa Livre (FCL) dividido pelo valor de mercado da, atingiu 14,0% na média dos últimos 12 meses encerrados em 31 de março de 2025, representando uma retração de 1,4 p.p. em relação aos 15,4% observados no mesmo período de 2024.

Sob a ótica antes dos investimentos, o *Operating Cash Flow Yield* (FCO), que mede o Fluxo de Caixa Operacional em relação ao valor de mercado médio dos últimos 12 meses, apresentou um percentual de 32,3%, com uma redução de 1,6 p.p. contra os 33,9% atingidos em 2024.

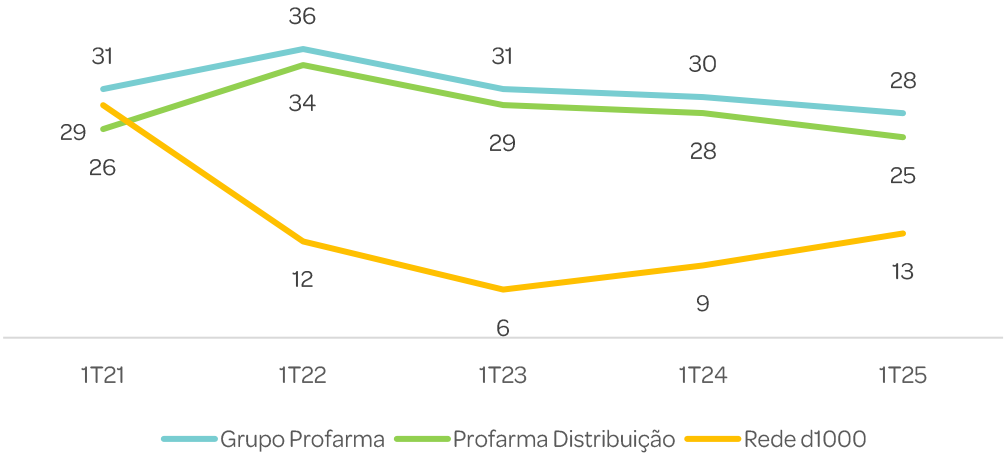
Mesmo com a valorização do preço da ação da Profarma ao longo de 2024 e os investimentos realizados para o crescimento do Grupo, *o yield* manteve-se em patamar estável, como reflexo do forte desempenho do Grupo.

CICLO DE CAIXA

O ciclo de caixa avalia principalmente a necessidade de capital de giro do Grupo, sendo uma variável essencial para sustentar um crescimento consistente. Acreditamos que o nível de eficiência atual já gera resultados e retornos atrativos, de modo que melhorias adicionais tendem a potencializar ainda mais esses resultados.

Nesse contexto, o projeto de otimização de capital de giro na unidade de negócio Distribuição foi o principal responsável pela redução da alavancagem financeira do Grupo, resultando em uma redução de 6 dias na média dos trimestres de 2024 e 3 dias no 1T25. O ciclo de caixa do Grupo encerrou o trimestre em 28 dias, representando uma redução de 2 dias em relação ao mesmo período do ano anterior.

O efeito positivo dessa diminuição se reflete em ganhos expressivos nos retornos, tanto na perspectiva do ROIC (retorno sobre o capital) e no ROE (retorno sobre o patrimônio), notáveis na Distribuição principalmente. No setor de Varejo, o Ciclo de Caixa da Rede d1000 é favorecido pelo modelo integrado, que reduz os estoques dessa unidade, visto que a Distribuição mantém o estoque necessário para assegurar o nível de serviço adequado ao modelo de negócio. Essa estrutura resulta em um Ciclo de Caixa para a Rede d1000 consideravelmente abaixo do nível médio do varejo, liberando mais recursos para seu crescimento.



PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

PFRM
B3 LISTED NM

Profarma Distribuição: crescimento de 19,9% de receita, com redução de **3 dias** no ciclo de caixa e sólidos retornos de 17,2% de ROIC e 17,0% de ROE.

DESTAQUES 1T25

R$ 3,0 Bi
Receita Bruta
Evolução **+19,9%** vs 1T24

R$ 13,3 MM
Lucro Líquido
7,5x superior a 1T24

Ciclo de Caixa
24,5 dias
– 3 dias vs 1T24

17,2%
ROIC
+ 1,9 p.p. vs 1T24

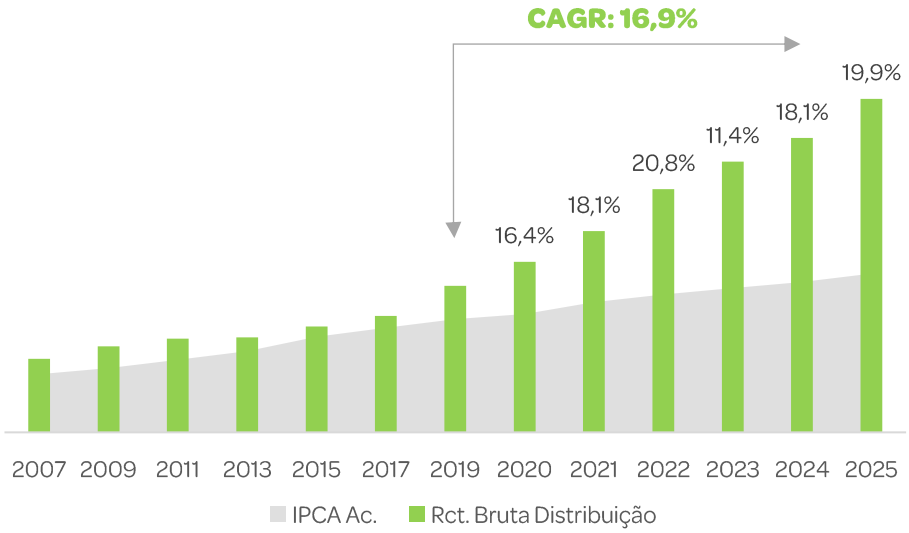
17,0%
ROE
+ 7,8 p.p. vs 1T24

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

(R$ Milhões)	1T24	1T25	VAR%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	Var%	CAGR
Receita Bruta	**2.481,7**	**2.975,0**	**19,9%**	**7.360,4**	**8.869,2**	**9.839,9**	**11.795,9**	**19,9%**	**17,0%**
Receita Líquida	**2.134,3**	**2.564,1**	**20,1%**	**6.335,8**	**7.682,9**	**8.454,6**	**10.150,4**	**20,1%**	
Lucro Bruto	**178,3**	**223,9**	**25,6%**	**552,8**	**698,9**	**755,8**	**911,6**	**20,6%**	**18,1%**
% Receita Líquida	*8,4%*	8,7%	*0,3 p.p.*	*8,7%*	*9,1%*	*8,9%*	9,0%	*0,1 p.p*	
Despesa Operacional	**-140,6**	**-180,1**	**28,1%**	**-420,9**	**-506,8**	**-527,7**	**-648,5**	**22,9%**	
% Receita Líquida	*-6,6%*	-7,0%	*-0,4 p.p.*	*-6,6%*	*-6,6%*	*-6,2%*	-6,4%	*-0,2 p.p*	
EBITDA Ajustado	**37,7**	**43,9**	**16,2%**	**131,9**	**192,1**	**228,1**	**263,1**	**15,3%**	**25,9%**
Margem EBITDA (% Receita Líquida)	*1,8%*	*1,7%*	*-0,1 p.p.*	*2,1%*	*2,5%*	*2,7%*	*2,6%*	*-0,1 p.p*	
Depreciação	-5,1	-6,2	20,9%	-14,4	-16,5	-19,3	-23,8	23,1%	
Resultado Financeiro	-33,7	-31,6	-6,1%	-70,4	-135,9	-145,1	-121,2	-16,5%	
Lucro Líquido Ajustado	**1,8**	**13,3**	**651,1%**	**54,1**	**44,4**	**64,1**	**121,3**	**89,2%**	
Margem Líquida (% Receita Líquida)	*0,1%*	*0,5%*	*0,4 p.p.*	*0,9%*	*0,6%*	*0,8%*	*1,2%*	*0,4 p.p*	
ROIC	15,3%	17,2%	*+1,9 p.p.*	10,9%	10,3%	15,3%	17,2%	*+1,9 p.p.*	
ROE	9,1%	17,0%	*+7,8 p.p.*	8,3%	8,6%	9,1%	17,0%	*+7,8 p.p.*	

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

Conforme já apresentado em divulgações passadas, a Profarma Distribuição, desde o IPO em 2006, tem demonstrado um histórico consistente de crescimento, com uma taxa média anual de 16,9% nos últimos 5 anos (2019 – 2024) e com ganhos reais sobre a inflação no horizonte de toda a série. A Distribuição ocupa uma posição chave na cadeia, uma vez que sua escala, capilaridade nacional e modelo integrado se traduzem em barreiras de entrada, permitindo que a Companhia cresça acima do mercado, em linha com sua estratégia de equalização de *market share* nas regiões que atua. Como uma das duas únicas distribuidoreas nacionais de medicamentos, com capilaridade ímpar e exposta ao mercado de saúde, a Profarma Distribuição goza de um business resiliente, rentável e crescente, acompanhando o mercado farmacêutico com sua tendência de inversão da pirâmide etária.



** Faturamento de 2025 considera visão LTM do 1T25. Crescimento 1TLTM25 compara com 1TLTM24

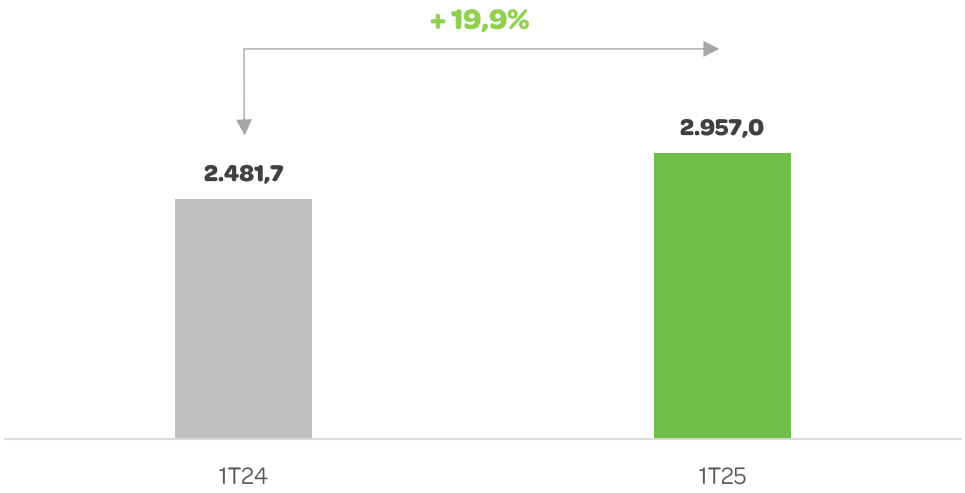
A Profarma Distribuição reportou uma Receita Bruta de R$ 3,0 bilhões no 1T25, 19,9% acima do mesmo período de 2024. Na perspectiva LTM, a Companhia alcançou uma Receita Bruta de R$ 11,8 bilhões, um avanço de 19,9% no período. A expansão registrada tanto no trimestre quanto no LTM superou o desempenho do mercado ABAFARMA em 11,2 p.p. e 7,5 p.p., respectivamente, e ficou 10,4 p.p. e 6,9 p.p. acima do crescimento do mercado total de distribuição no Brasil, segundo dados da IQVIA. Esse desempenho evidencia a força da Companhia, que segue ampliando sua relevância no mercado ABAFARMA, que movimentou R$ 54 bilhões no período LTM dentro da nossa área de atuação. Como resultado, a Profarma Distribuição encerrou o 1T25 com ganho de *market share* de 2,3 p.p. em relação ao 1T24, atingindo um patamar de 23,7%.

Entre as vendas realizadas no trimestre, destacaram-se as categorias RX e Não Medicamentos, que apresentaram os maiores crescimentos em relação ao mesmo período do ano anterior. Todas as categorias apresentam expansão de vendas nos períodos analisados. Na visão por cliente, tivemos como destaque as vendas para Contas Nacionais em função de um efeito de base comparativa, mas excluindo tal efeito, seguimos crescendo acima do mercado.

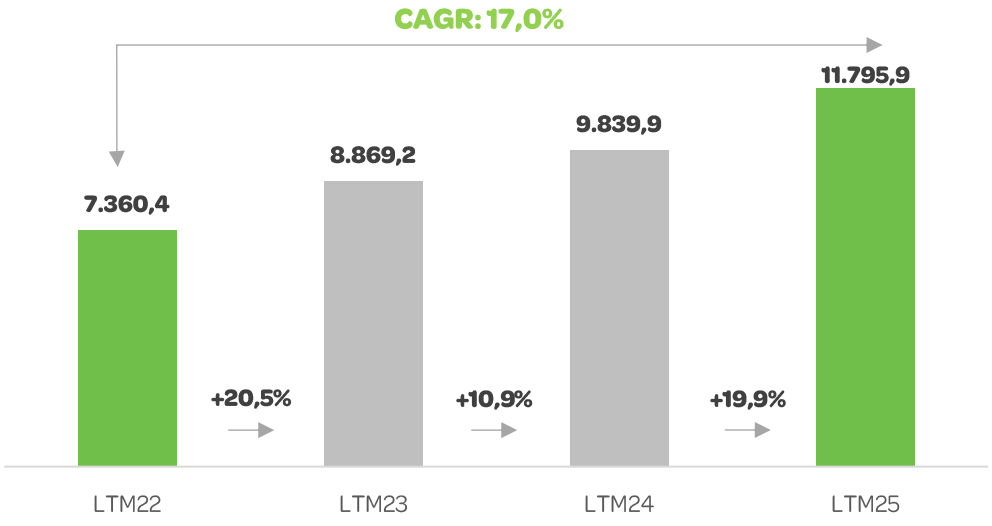
A operação da Companhia envolve alta complexidade logística e operacional, impulsionada pela ampla variedade de SKUs, presença nacional e uma base ativa de cerca de 50 mil clientes por mês. Com aproximadamente 24 mil clientes sendo atendidos diariamente, a eficiência nos processos e a centralidade no cliente são pilares fundamentais para garantir agilidade, qualidade e consistência na entrega de valor em larga escala.

Crescimento Profarma	1T25
vs ABAFARMA	11,2 p.p.
vs Mercado total distribuição	10,4 p.p.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA DO TRIMESTRE (R$ MILHÕES)



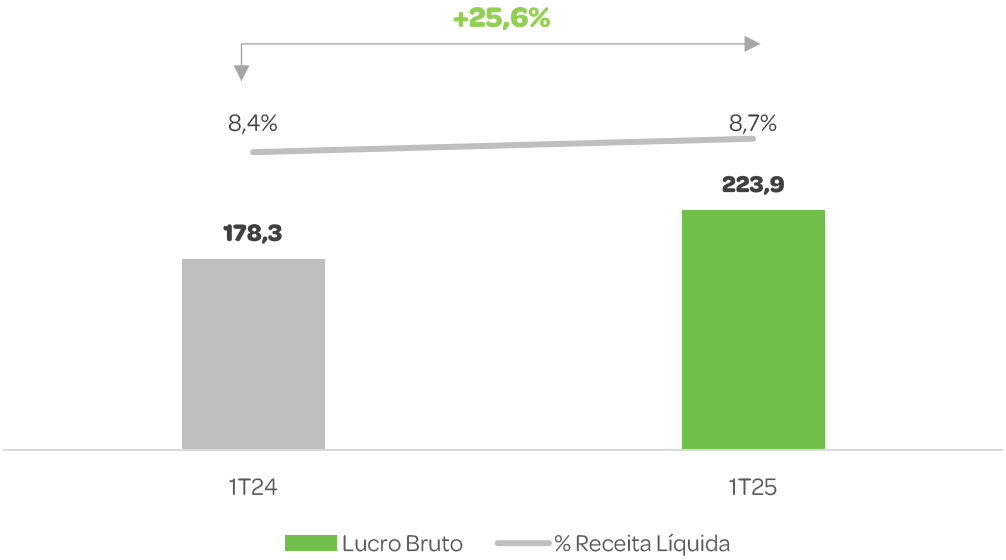
RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL (R$ MILHÕES)



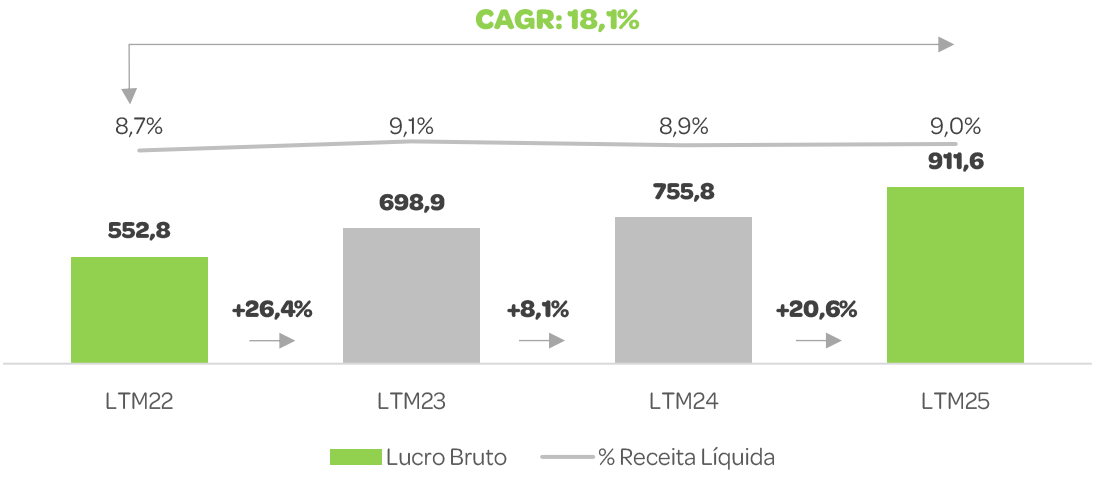
LUCRO BRUTO

O Lucro Bruto da Profarma Distribuição no 1T25 alcançou R$ 223,9 milhões com margem bruta de 8,7%. Na visão LTM, o Lucro Bruto totalizou R$ 911,6 milhões, com margem bruta de 9,0%. Em comparação com o 1T24, houve uma ampliação de 25,6%, acompanhado de uma expansão de 0,3 p.p. na margem bruta. Já na visão LTM, o aumento foi de 20,6%, com ganho de 0,1 p.p. na margem bruta em relação a 2024. Esse desempenho positivo, tanto no trimestre quanto no LTM, reflete a assertividade da estratégia comercial adotada pela Companhia.

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA (R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



LUCRO BRUTO LTM (R$ MILHÕES) E MARGEM BRUTA (% RECEITA LÍQUIDA)



DESPESAS OPERACIONAIS

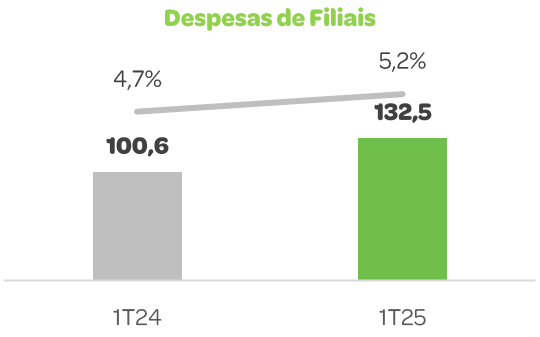
(R$ Milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var% 1T24	Var% 4T24	LTM24	LTM25	Var%
Despesas de CDs	**(100,6)**	**(114,6)**	**(103,9)**	**(123,4)**	**(132,5)**	**31,7%**	**7,4%**	**(375,5)**	**(474,4)**	**26,3%**
% da Receita Oper. Líquida	(4,7%)	(5,3%)	(4,2%)	(4,3%)	(5,2%)	0,5 p.p.	0,9 p.p.	(4,4%)	(4,7%)	0,3 p.p.
Despesas Corporativas	**(40,0)**	**(39,4)**	**(39,4)**	**(47,8)**	**(47,6)**	**19,0%**	**(0,5%)**	**(152,2)**	**(174,2)**	**14,5%**
% da Receita Oper. Líquida	(1,9%)	(1,8%)	(1,6%)	(1,6%)	(1,9%)	-	0,3 p.p.	(1,8%)	(1,7%)	-0,1 p.p.
Despesas totais	**(140,6)**	**(154,0)**	**(143,4)**	**(171,2)**	**(180,1)**	**28,1%**	**5,2%**	**(527,7)**	**(648,7)**	**22,9%**
% da Receita Oper. Líquida	(6,6%)	(7,1%)	(5,7%)	(5,9%)	(7,0%)	0,5 p.p.	1,2 p.p.	(6,2%)	(6,4%)	0,2 p.p.

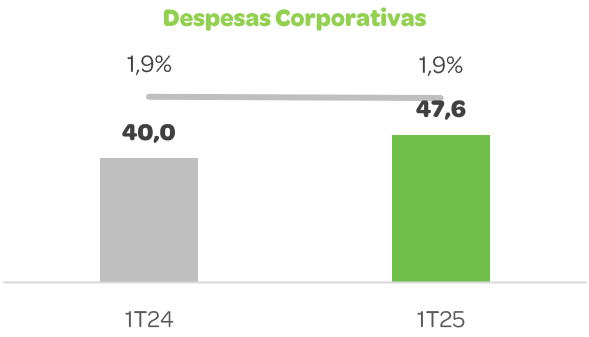
A Profarma Distribuição encerrou o primeiro trimestre de 2025 com Despesas Operacionais totais de R$ 180,1 milhões, equivalente a 7,0% da Receita Líquida com uma expansão de 0,5 p.p. em relação ao mesmo período de 2024. No acumulado dos últimos doze meses, as Despesas Operacionais somaram R$ 648,7 milhões, um crescimento de 22,9% em relação ao LTM do primeiro trimestre de 2024, com uma margem também superior em 0,2 p.p.

Com relação as despesas de CDs, o aumento da despesa em relação a Receita Líquida está relacionada com a abertura do novo CD em Mato Grosso em março de 2024 e as despesas adicionais de logística e de equipe comercial.

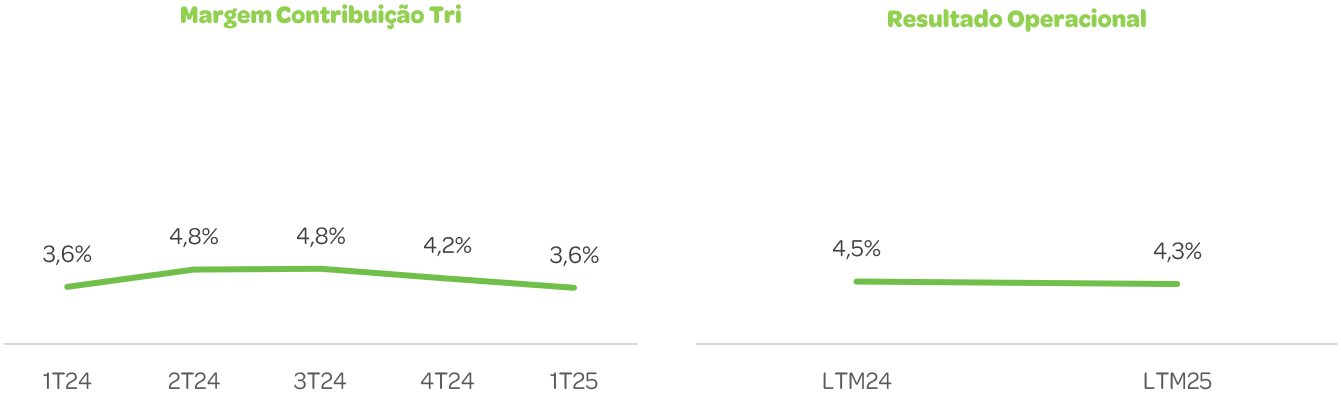
Parte do aumento das despesas corporativas deve-se à expansão da estrutura de TI, principalmente relacionadas a arquitetura de sistemas, segurança da informação e ciência de dados.

Conforme mencionado no *Earnings Release* do 4T24, o Grupo tem se dedicado à busca de oportunidades de ganhos de produtividade, com foco na otimização de recursos e controle dos custos. Neste sentido contratamos duas consultorias no início de 2025 para revisar e otimizar nossos processos internos nas áreas corporativa e operacional. Temos expectativa de que parte desse trabalho já seja observado nos resultados a partir do segundo semestre de 2025.





MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO[1] - % RECEITA LÍQUIDA



[1]Margem de contribuição = (Lucro Bruto - Despesas de CD) / Receita Líquida

A margem de contribuição da Distribuição foi de 3,6% no 1T25 e 4,3% no LTM, patamar similar ao atingido no 1T24 e 0,2 p.p. abaixo na visão LTM.

Na comparação trimestral e LTM tivemos a combinação de dois fatores, conforme já mencionado: (i) as despesas operacionais adicionais em logística e equipe comercial e (ii) o novo CD de Mato Grosso, aberto em março de 2024 e ainda em maturação, portanto, com margem de contribuição abaixo da média.

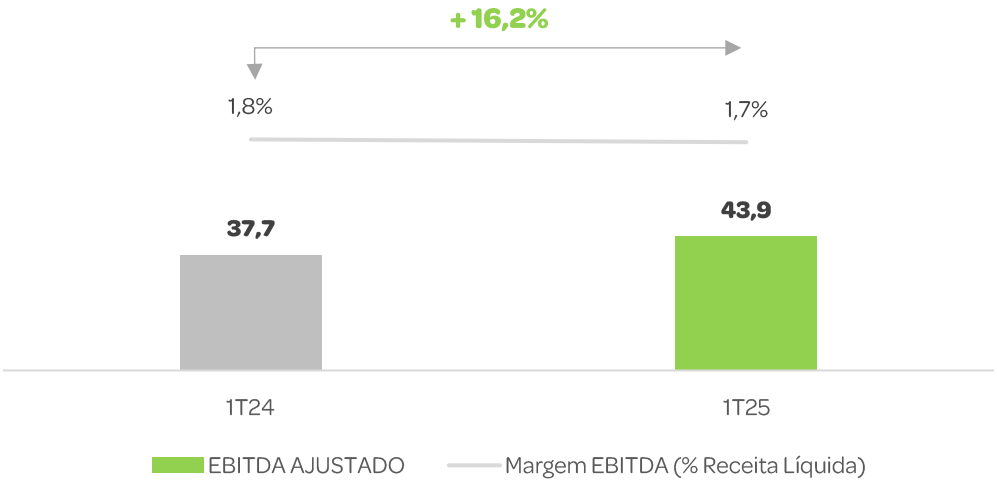
EBITDA

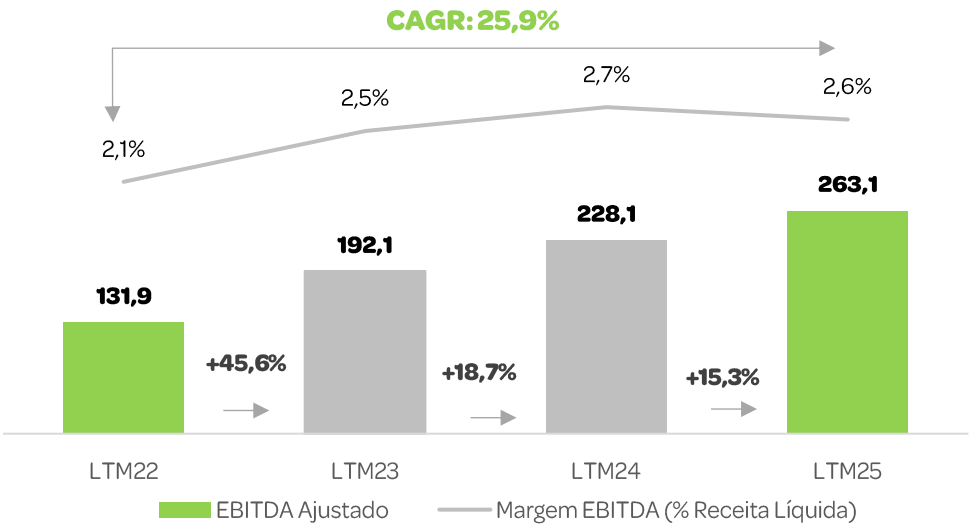
O EBITDA alcançou R$ 43,9 milhões no 1T25, representando um crescimento de 16,2% em relação ao 1T24. A margem EBITDA foi de 1,7%, uma redução de 0,1 p.p em relação ao 1T24, refletindo principalmente o impacto do aumento das despesas operacionais observado no período, compensadas pelo incremento de 0,3 p.p. na margem bruta.

Na comparação acumulada dos últimos doze meses, o EBITDA alcançou R$ 263,1 milhões, com expansão de 15,3% em relação ao LTM encerrado no primeiro trimestre de 2024. A margem EBITDA no período foi de 2,6%, com queda de 0,1 p.p. sobre a Receita Líquida.

Analisando os últimos três anos, o EBITDA apresenta um CAGR de 25,9%, desempenho que supera em 8,9 p.p. o CAGR da Receita Bruta no mesmo intervalo. Esse diferencial reforça a eficiência operacional da Companhia e o avanço de sua capacidade de geração de resultado de forma recorrente ao longo desse período, quando a margem EBITDA Ajustada evolui 0,5 p.p., saindo de 2,1% para 2,6%, ou 23%.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA (R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



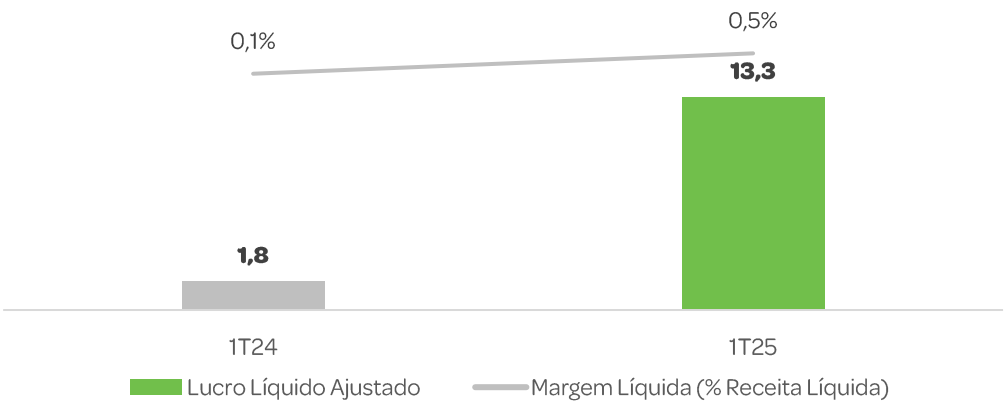


LUCRO LÍQUIDO

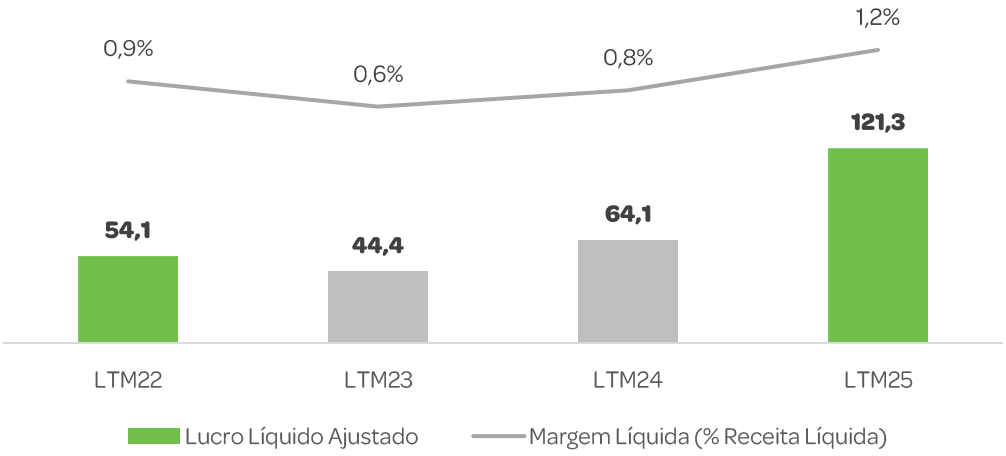
O Lucro Líquido da Distribuição no 1T25 foi de R$ 13,3 milhões com uma margem líquida de 0,5% relativa à receita líquida, sendo 7,5 vezes superior ao reportado no 1T24, com uma margem 0,4 p.p. superior e o maior resultado nos últimos 4 anos em termos reais para um primeiro trimestre. O Lucro Líquido do trimestre foi impactado positivamente pela constituição de imposto diferido ativo, sendo que parte dele foi devido ao saldo de provisão de contingência tributária.

Analisando os últimos 12 meses findos em março de 2025, o resultado totalizou R$ 121,3 milhões, 89,2% do LTM de 1T24 e com uma margem 0,4 p.p. superior. O forte crescimento do Lucro Líquido reflete uma gestão financeira eficiente, com destaque para a disciplina na gestão de ciclo de caixa, que vem reduzindo de forma consistente a necessidade de capital de giro e diretamente as despesas financeiras.

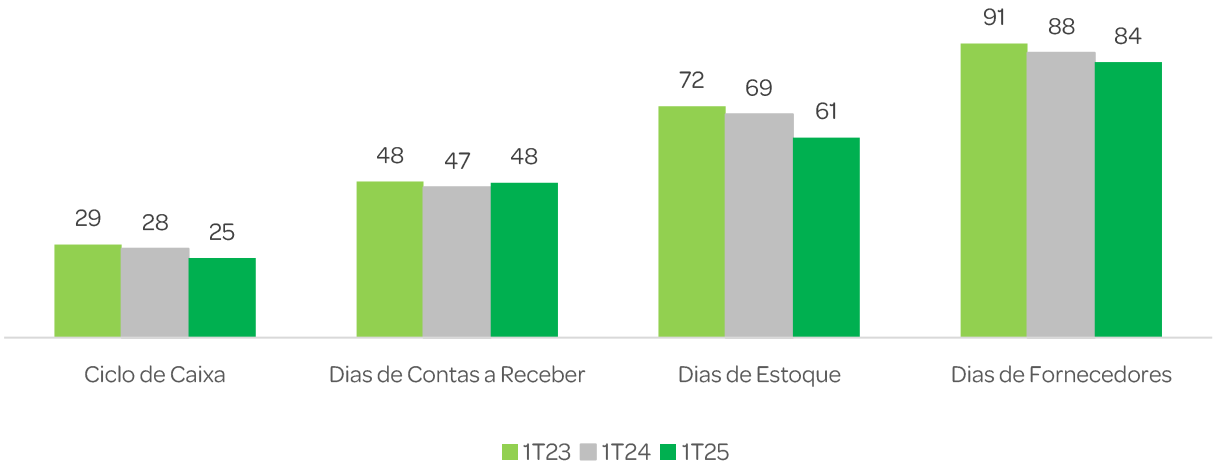
LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA (R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



LUCRO LÍQUIDO LTM E MARGEM LÍQUIDA (R$ MILHÕES E % RECEITA LÍQUIDA)



CICLO DE CAIXA



Em continuidade à estratégia de otimização do capital de giro por meio de reduções do ciclo de caixa, tema central na Distribuição no exercício de 2024, o 1T25 registrou uma queda de 3 dias quando comparado ao 1T24. É importante salientar que essa é uma variável de suma importância no negócio de distribuição, devido à característica *asset-light* do negócio, não sendo um segmento intensivo em capital.

O ano de 2024 apresentou uma redução média de 6 dias no ciclo de caixa, quando comparados ao mesmo período de 2023. Essa sequência de reduções representou boa parte das otimizações de processos a serem realizadas na frente do ciclo de caixa, ainda com espaço de redução marginal para os trimestres de 2025. No 1T25, um dia de ciclo de caixa representa aproximadamente R$ 35 milhões de capital de giro disponíveis para a Distribuição.

	1T23	1T24	1T25
Ciclo de Caixa	29	28	25
Dias de Contas a Receber[1]	48	47	48
Dias de Estoque[2]	72	69	61
Dias de Fornecedores[3]	91	88	84
Capital de Giro / Receita Liq. (LTM)	10,5%	10,3%	9,6%

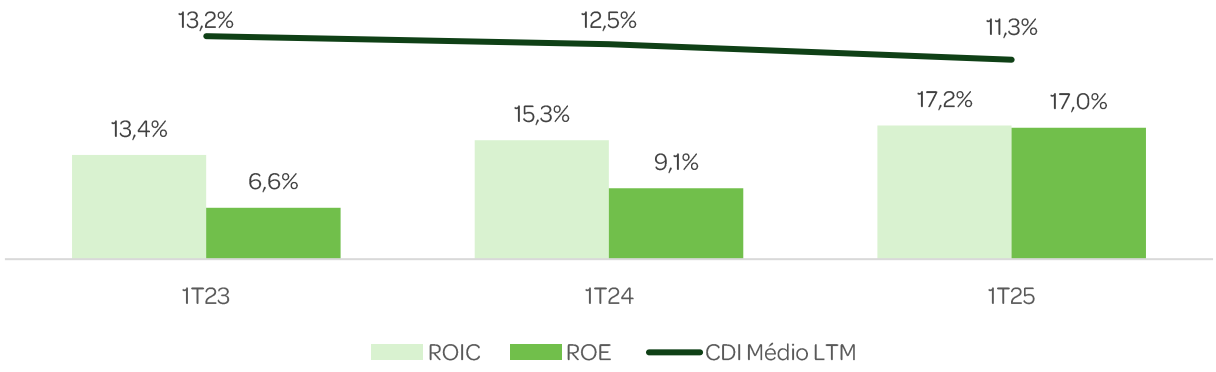
- (1) Base Média de Venda Bruta no trimestre
- (2) Base Média de CMV no trimestre
- (3) Base Média de CMV no trimestre

ROIC E ROE

Em relação aos retornos da Profarma Distribuição, tanto o ROE (retorno sobre o patrimônio) quanto o ROIC (retorno sobre o capital investido) mantiveram a trajetória de crescimento no 1T25, superando os níveis registrados no mesmo período de anos anteriores. Esses resultados reforçam a consistência da geração de valor ao longo dos trimestres

A Distribuição encerra 1T25 reportando um ROIC de 17,2%, 1,9 p.p. acima dos 15,3% reportados no 1T24 e 3,8 p.p. acima do reportado no 1T23. Esse resultado atesta a capacidade da Companhia em gerir o capital de investimento e capital de giro após um ano de ações voltadas para diversas frentes focadas na otimização da operação.

Do lado do ROE, os 17,0% reportados no 1T25 representam uma expansão de 7,8 p.p. acima registrado no 1T24 e 10,3 p.p. acima do valor registrado no 1T23. É importante notar que o ROE reportado no 1T25 se encontra acima do custo do CDI, como pode ser observado no 4T24 e 3T24.



	1T23	1T24	1T25
EBIT LTM	176	209	239
Capital investido médio LTM	1.309	1.363	1.392
ROIC	**13,4%**	**15,3%**	**17,2%**

	1T23	1T24	1T25
Lucro Líquido LTM	44	64	121
PL Médio	672	704	717
ROE	**6,6%**	**9,1%**	**17,0%**

*ROIC = EBIT LTM / Capital investido médio mensal**
*ROE = Lucro Líquido LTM / PL Médio mensal**

Capital investido médio: média mensal (Capital de Giro + Imposto a recuperar + imobilizado + intangível).
PL Médio: média mensal (patrimônio líquido consolidado - minoritários - investimentos na Rede d1000).

REDE d1000

DMVF
B3 LISTED NM

A **Rede d1000** encerra o 1T25 com 281 lojas no portfólio, ROIC marginal médio de 23% em sua expansão e R$ 574,3 milhões de faturamento, crescimento de 13,2% em relação ao 1T24.

DESTAQUES 1T25 x 1T24

R$ 574,3 MM

Receita Bruta

+13,2%

6.9p.p acima do mercado

Expansão

ROIC médio de 23%

Safra 2021 – ROIC 34%

R$ 169,7 MM

Lucro Bruto

+ 14,1%,

margem **29,5%** / **+0,2 p.p.**

281 lojas

+ 40 unidades

R$ 13,9 MM

EBITDA Ajustado

Cresce **4,3%**

Lojas > 6 meses +16,1%

R$ 32,1 MM

Marcas Exclusivas

+ 26.8%

PRINCIPAIS INDICADORES

	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	VAR. 1T24 X 1T25
Nº de Lojas	241	251	259	276	**281**	**16,6%**
(R$ milhões)						
Receita Bruta	**507,2**	**541**	**574,9**	**583,2**	**574,3**	**13,2%**
Lucro Bruto	**148,7**	**167,8**	**171,4**	**173,7**	**169,7**	**14,1%**
Margem Bruta (% Receita Bruta)	29,3%	31,0%	29,8%	29,8%	**29,5%**	**0,2 p.p**
EBITDA Ajustado	**13,3**	**26,8**	**24,7**	**17,4**	**13,9**	**4,3%**
Margem EBITDA (% da Receita Bruta)	2,6%	4,9%	4,3%	3,0%	**2,4%**	**-0.2 p.p**
Lucro Líquido Ajustado	**3,2**	**13,2**	**11,3**	**8,7**	**3,5**	**8,7%**

Rio de Janeiro, 05 de maio de 2025 – A d1000 Varejo Farma SA. *("Rede d1000" ou "Companhia", B3: DMVF3), anuncia os resultados do primeiro trimestre (1T25) de 2025. As demonstrações financeiras da Companhia são elaboradas em reais (R$), de acordo com a legislação societária brasileira, atendendo aos pronunciamentos técnicos do CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e aos requerimentos da CVM – Comissão de Valores Mobiliários. As informações financeiras e operacionais são apresentadas em bases consolidadas, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil. A Rede d1000 apresenta este relatório com os resultados sob a norma antiga IAS 17/CPC 06. Entretanto, as Demonstrações Financeiras seguem regidas pelo IFRS 16 e estão disponíveis nos Anexos. As comparações do desempenho contidas neste relatório se referem a iguais períodos do exercício anterior (1T24).*

Ao longo do 4T24, a Companhia reativou a operação na subsidiária Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), com foco na otimização de saldo de impostos a recuperar. Trata-se de um movimento transitório, que deverá permanecer durante o ano de 2025. Desta forma, os resultados apresentados refletem, exclusivamente, o desempenho recorrente das operações da Companhia, permitindo uma análise mais precisa sobre a evolução do negócio, sem a influência de eventos extraordinários.

PORTFÓLIO DE LOJAS

Dando continuidade ao plano de expansão, a Rede d1000 inaugurou cinco novas lojas no primeiro trimestre de 2025: duas em Brasília (DF) e duas em Mato Grosso (importante frente de crescimento da Companhia), todas sob a bandeira Rosário, além de uma unidade no Rio de Janeiro com a bandeira Drogasmil. Com essas aberturas, a Companhia encerrou o trimestre com 281 lojas, atingindo seu maior patamar histórico.

A Rede d1000 segue avançando consistentemente em seu plano de expansão e no aprimoramento do portfólio de lojas e, conforme *guidance* anunciado, além das inaugurações realizadas nesse trimestre a Companhia espera abrir mais 25 lojas e reformar outras 10 durante o ano de 2025.

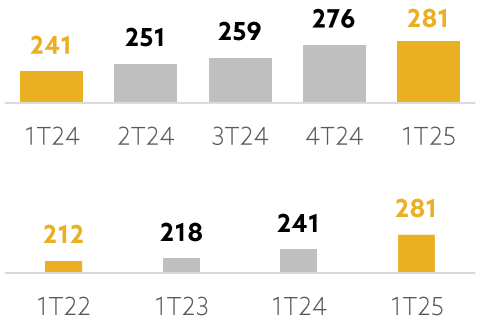
A estratégia de expansão, associada à modernização do portfólio de lojas existentes, continua contribuindo para o crescimento de vendas e ganhos de *market share*, que alcançou 12,6%* ao final do 1T25, crescimento de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior de acordo com dados atualizados pela IQVIA Brasil.

Considerando as inaugurações realizadas no período, a Rede d1000 encerrou o trimestre com 30,2% de sua base de lojas (85 unidades) em processo de maturação, sendo 14,6% ainda no primeiro ano, onde 7,8% possuem menos de 6 meses de operação (22 lojas). O perfil de lojas permanece majoritariamente composto por lojas "Padrão" e "Popular", que representam 78,3% da base (220 unidades). Lojas "Premium" respondem por 21,7% da base (61 unidades).

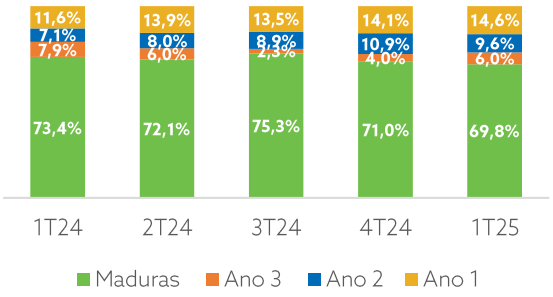
Nesse sentido a Rede d1000 finalizou o 1T25 com 69,8% do portfólio de lojas já maduras, representando o menor nível histórico de lojas com mais de três anos de faturamento já registrado em nossa trajetória. Esse marco reforça o relevante potencial de crescimento que temos pela frente, com uma base significativa de lojas em processo de consolidação e amadurecimento, que pressionam as métricas consolidadas do grupo no curto prazo. Esse cenário abre espaço para ganhos importantes de produtividade e rentabilidade nos próximos períodos, em linha com a estratégia de expansão sustentável e geração de valor no médio e longo prazo.

**na sua área de atuação*

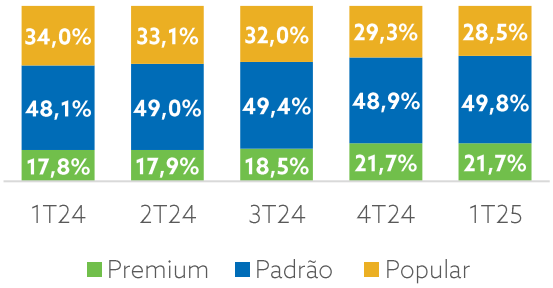
Número de lojas (#)



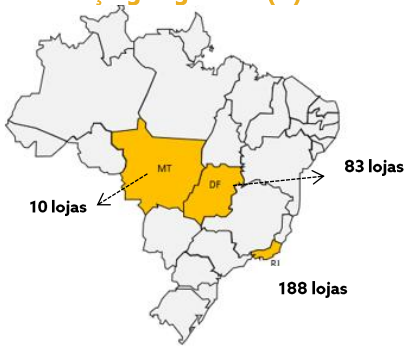
Distribuição etária do portfólio de lojas



Composição da rede de lojas por perfil (%)



Presença geográfica (#)

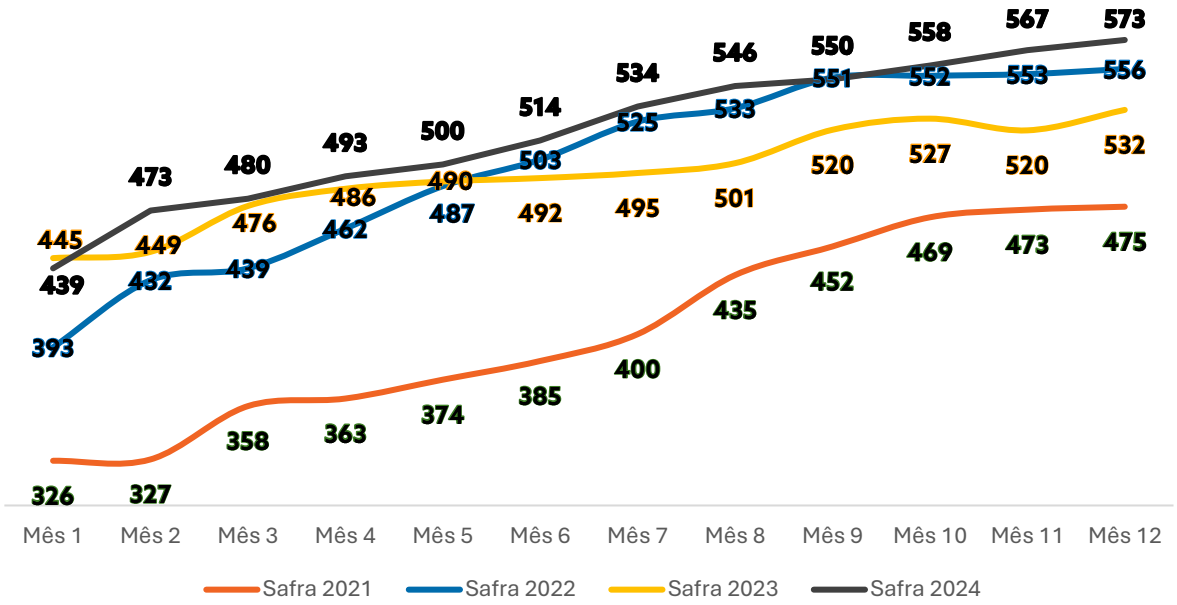


A expansão da Rede d1000 tem avançado de forma consistente, impulsionada pelo uso de ferramentas estratégicas que aprimoram tanto a análise de mercado quanto a compreensão das necessidades dos clientes. Esse movimento, somado a uma criteriosa escolha de novos pontos de venda, tem resultado na inauguração de lojas com desempenho de vendas superior ao registrado em safras anteriores.

O gráfico a seguir evidencia essa tendência: na safra de 2024, já no oitavo mês de operação, as novas unidades atingiram um faturamento médio alcançado em ciclos anteriores apenas após o primeiro ano de atividade.

Não diferente, quando calculado o ROIC marginal para as safras recentes, é apresentado um retorno médio de 23% para o portfólio referente à expansão de 2021 a 2023, com 34% de ROIC para a safra 2021, 26% para a safra de 2022 e já um excelente retorno de 13% para as lojas inauguradas em 2023, que ainda não necessariamente completaram sequer 2 anos de operação.

Vendas por safra – lojas novas (R$ mil)



ROIC Marginal – Expansão

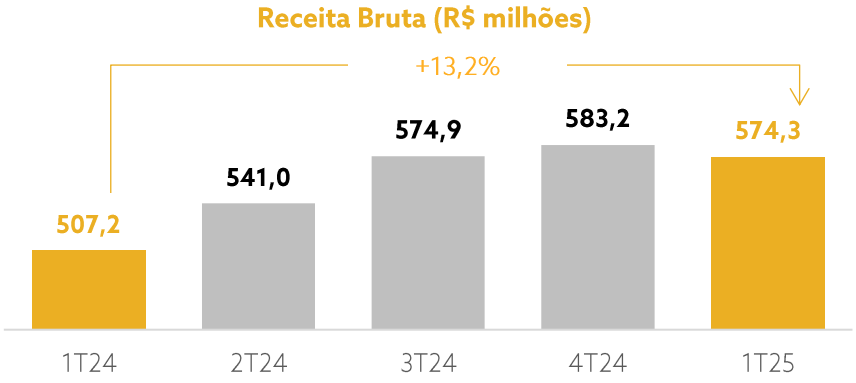
ROIC Marginal	Safra 2023 (1 ano de maturação)	Safra 2022 (2 anos de maturação)	Safra 2021 (3 anos de maturação)
Lojas Abertas	30	11	30
Venda Média (R$ Mil / Mês / Loja)	531	558	652
Margem de Contribuição (%)	5,30%	9,40%	9,90%
Margem de Contribuição (R$ Mil / Mês / Loja)	28	53	65
Margem de Contribuição Anual (R$ Mil / Ano / Loja)	340	630	777
CAPEX Médio	1.499	1.368	1.300
WC Médio (R$ Mil / Loja)	1.193	1.100	1.000
IC Médio (R$ Mil / Loja)	2.692	2.468	2.300
ROIC Marginal por Loja (%)	**13%**	**26%**	**34%**

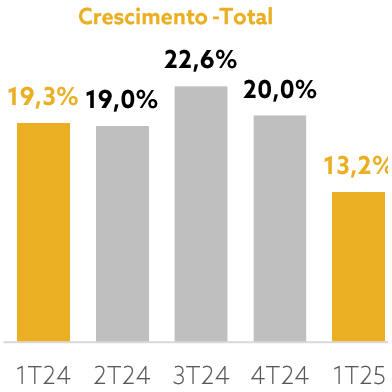
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

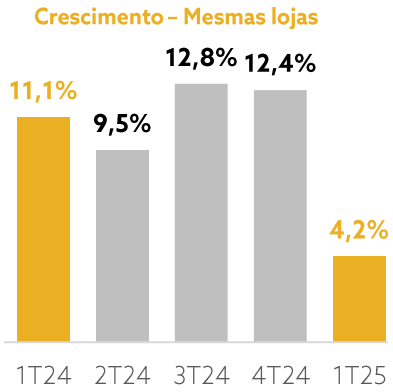
Receita Bruta

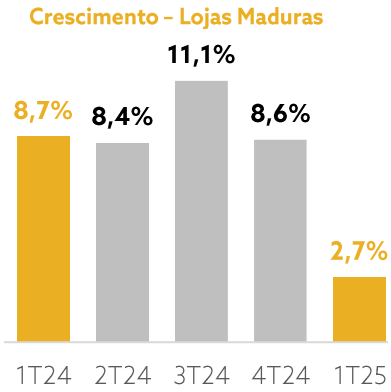
A Rede d1000 apresentou desempenho superior ao mercado nacional, que cresceu 11,0% no mesmo período e, também superior ao das suas regiões de atuação, que tiveram crescimento de 6,3% neste mesmo período. Esses resultados refletem a assertividade da estratégia adotada, bem como a capacidade da Companhia de capturar oportunidades e ganhar participação mesmo em um ambiente mais desafiador.

A Rede d1000 alcançou R$ 574,3 milhões de Receita Bruta no primeiro trimestre de 2025, apresentando um avanço de 13,2% (6.9 p.p acima da evolução do seu mercado de atuação) frente aos R$ 507,2 milhões apresentados no mesmo período do ano anterior. No 1T25, o crescimento da Receita Bruta foi impulsionado pela expansão de lojas. Na visão mesmas lojas, observamos um incremento de 4,2% no período, enquanto em lojas maduras o faturamento foi maior em 2,7% versus 1,5% de crescimento do mercado* no mesmo período.





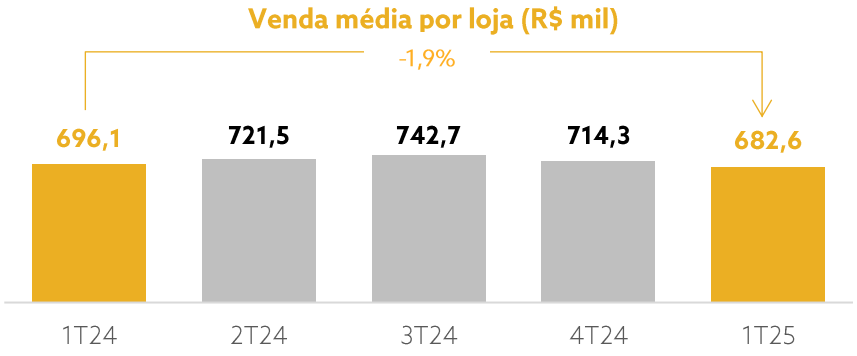


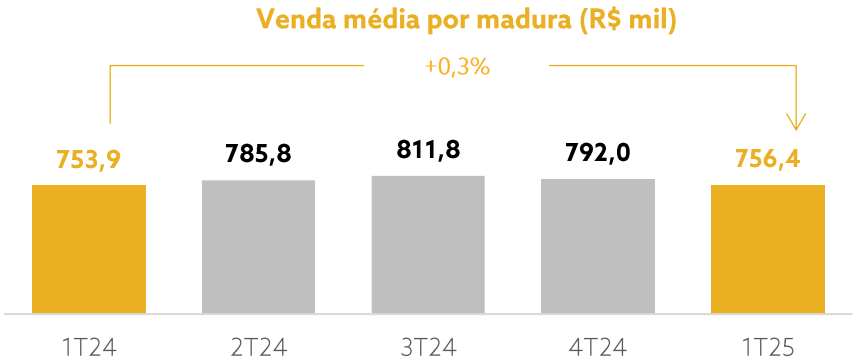


Nas áreas de atuação da Rede d1000

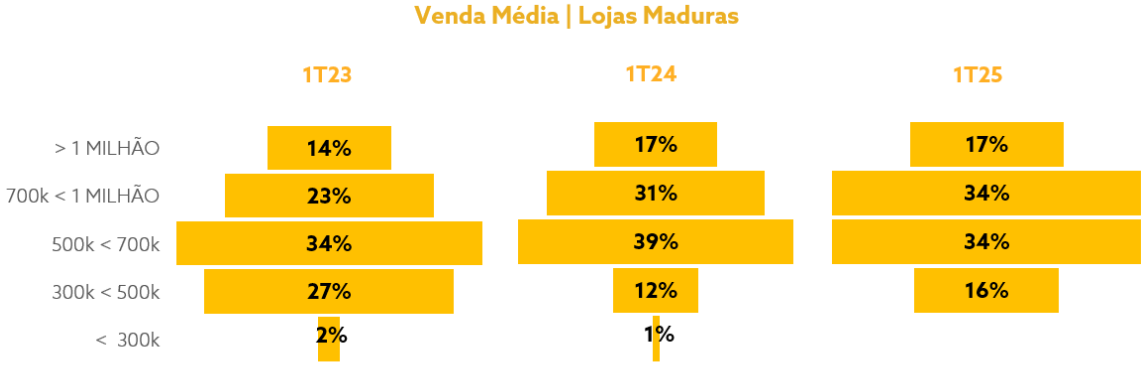
Venda média por loja

A Rede d1000 apresentou no primeiro trimestre de 2025 uma venda média por loja de R$ 682,6 mil, o que representa uma redução de 1,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado, principalmente, pelo aumento do número de lojas ainda no primeiro ano de maturação, chegando a representar 14,6% da base total, das quais 17 (6,2% da base) foram inauguradas durante o 4T24. Considerando apenas as lojas maduras, a Companhia apresentou uma venda média loja de R$ 756,4 mil, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior.

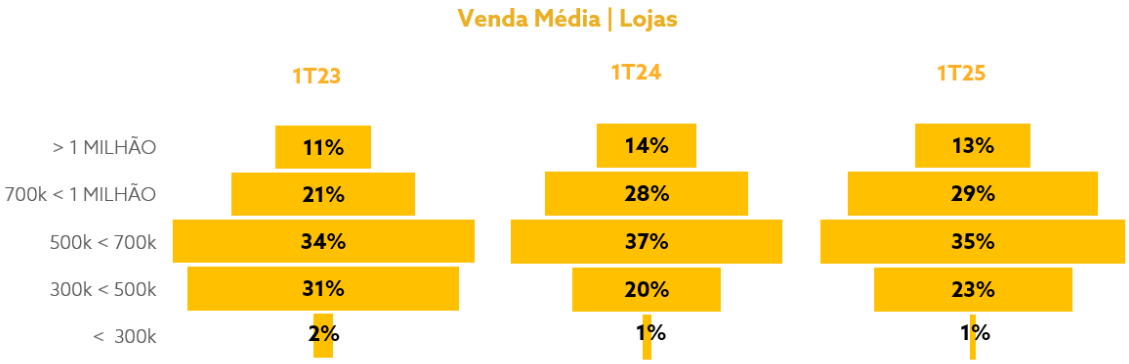




O gráfico abaixo demonstra a evolução do desempenho de vendas das lojas em seu processo de maturação, considerando aquelas abertas há mais de 6 meses. Mantivemos 42% da nossa base de lojas faturando acima de R$700 mil, enquanto 25% de nosso portfólio fatura abaixo de R$500 mil, demonstrando um potencial relevante de lojas com vendas ainda a maturar. Quando analisamos apenas a base de lojas maduras, vemos 51% das lojas faturando acima de R$700 mil no 1T25, crescimento de 3,0 p.p em relação ao 1T24.

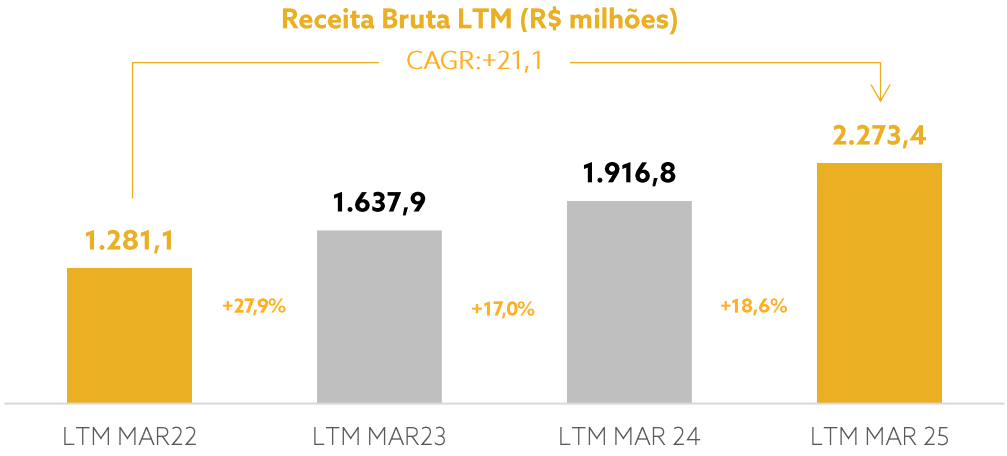


Foram consideradas apenas lojas maduras



Foram consideradas apenas lojas abertas há mais de 6 meses

A Receita Bruta da Rede d1000 vem apresentando forte crescimento nos últimos anos, com um CAGR de 21,1%, e alcançou a marca de R$ 2,3 bilhões nos últimos 12 meses, conforme demonstrado no gráfico abaixo:



ESG

O Grupo Profarma desenvolve os temas ESG de forma transversal em toda a Companhia, com a estratégia alinhada a Agenda 2030 das Nações Unidas, priorizando por meio da dupla materialidade os ODS: ODS 3 – saúde e bem estar, ODS 5- igualdade de gênero, ODS 8- trabalho decente e crescimento econômico, ODS 10 – redução das desigualdades, ODS12 – Consumo e produção responsáveis e ODS 17- Parcerias e meios de implementação.

PILAR SOCIAL

Relatório anual de atividades 2024 do Instituto Profarma

O Instituto Profarma lança o Relatório Anual de Atividades 2024, que apresenta os principais projetos, ações e resultados alcançados ao longo do ano. O documento destaca os impactos positivos gerados nas comunidades onde atua, evidenciando como as iniciativas em saúde, educação e voluntariado contribuíram para ampliar o cuidado com as pessoas e fortalecer os vínculos com a sociedade. O Instituto reforça, assim, seu compromisso com a transformação social e a construção de um futuro mais justo e inclusivo.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO (R$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Receita Operacional Bruta:	**2.612.455**	**3.138.469**	**2.612.455**	**3.138.469**
Impostos e Outras Deduções	(361.759)	(427.971)	(361.759)	(427.971)
Receita operacional líquida	**2.250.696**	**2.710.498**	**2.250.696**	**2.710.498**
Custos Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados	(1.923.670)	(2.316.355)	(1.923.670)	(2.316.355)
Lucro Bruto	**327.026**	**394.143**	**327.026**	**394.143**
Receitas / (Despesas) Operacionais	**(282.411)**	**(345.071)**	**(289.500)**	**(353.451)**
Gerais e Administrativas	(67.657)	(77.931)	(68.911)	(79.277)
Com vendas	(177.596)	(216.798)	(209.968)	(254.470)
Depreciação e Amortização	(40.002)	(47.702)	(13.465)	(17.064)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2.844	(2.640)	2.844	(2.640)
Resultado de Equival. Patrimonial	(25)	(47)	(25)	(47)
Resultado Operacional antes do Financeiro	**44.590**	**49.025**	**37.501**	**40.645**
Resultado Financeiro	**(44.942)**	**(49.047)**	**(35.389)**	**(35.588)**
Receita Financeira	**9.394**	**11.799**	**9.394**	**11.799**
Receitas financeiras Outras	1.771	3.234	1.771	3.234
Receitas financeiras AVP	7.623	8.565	7.623	8.565
Despesas Financeiras	**(54.336)**	**(60.846)**	**(44.783)**	**(47.387)**
Despesas finan Bancaria	(28.201)	(28.981)	(28.201)	(28.981)
Despesas finan AVP	(14.164)	(15.897)	(14.164)	(15.897)
Despesas finan Outras	(11.971)	(15.968)	(2.418)	(2.509)
Resultado Operacional	**(352)**	**(22)**	**2.112**	**5.057**
Tributação	**2.376**	**11.731**	**1.784**	**10.885**
Provisão para Imposto de Renda	(1.490)	(814)	(1.490)	(814)
Provisão para Contribuição Social	(575)	(324)	(575)	(324)
Provisão para Imposto de Renda Diferido	4.441	12.869	3.849	12.023
Lucro Líquido antes da Participação dos Minoritários	**2.024**	**11.709**	**3.896**	**15.942**
Participação Minoritária nos Resultados das Controladas	**321**	**41**	**321**	**41**
Lucro (Prejuízo) Líquido do período	**1.703**	**11.668**	**3.575**	**15.901**
Lucro por lote de mil ações (em R$)	**0,014**	**0,095**	**0,029**	**0,130**
Quant. de ações ao final do período (milhões)	**122.611**	**122.611**	**122.611**	**122.611**

BALANÇO PATRIMONIAL (R$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Ativo				
Circulante:	**3.822.742**	**4.174.340**	**3.822.742**	**4.174.340**
Disponibilidades	288.452	265.949	288.452	265.949
Instrumentos Financeiros	524	4.659	524	4.659
Contas a Receber de Clientes	1.196.496	1.454.876	1.196.496	1.454.876
Estoques	1.696.971	1.872.865	1.696.971	1.872.865
Impostos a Recuperar	485.111	441.064	485.111	441.064
Adiantamentos	10.366	8.098	10.366	8.098
Outras Contas a Receber	144.822	126.829	144.822	126.829
Não Circulante	**244.459**	**272.822**	**220.473**	**244.306**
Realizável a Longo Prazo:				
Depósitos Judiciais	40.855	41.077	40.855	41.077
Instrumentos Financeiros	1.229	3.938	1.229	3.938
IR e CSLL diferidos	188.216	219.215	164.230	190.699
Impostos a Recuperar - LP	9.907	5.218	9.907	5.218
Ativos Disponíveis para Venda	2.850	2.306	2.850	2.306
Outras Contas a Receber	1.402	1.068	1.402	1.068
Permanente:	**1.186.257**	**1.340.992**	**871.039**	**947.519**
Investimentos	1.980	1.990	1.980	1.990
Imobilizado tangível	565.293	710.880	250.075	317.407
Imobilizado intangível	618.984	628.122	618.984	628.122
Total do Ativo	**5.253.458**	**5.788.154**	**4.914.254**	**5.366.165**
Passivo				
Circulante:	**2.762.218**	**3.252.370**	**2.664.852**	**3.135.424**
Fornecedores	1.954.678	2.216.934	1.954.678	2.216.934
Fornecedores - risco sacado	96.908	101.933	96.908	101.933
Empréstimos e Financiamentos	345.961	504.782	345.961	504.782
Instrumentos Financeiros	13.849	9.275	13.849	9.275
Salários e Contribuições Sociais	94.450	105.441	94.450	105.441
Impostos e Taxas	107.972	136.588	107.972	136.588
Outras Contas a Pagar	55.914	65.311	51.034	60.471
Arrendamento	92.486	112.106	-	-
Não Circulante	**951.915**	**937.986**	**655.809**	**568.549**
Exigível a longo prazo:				
Impostos e Taxas	1.664	10.504	1.664	10.504
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	40.136	54.477	40.136	54.477
Empréstimos e Financiamentos	551.763	442.451	551.763	442.451
Instrumentos Financeiros	2.788	-	2.788	-
Provisão para Contingências	59.196	61.117	59.196	61.117
Outras Contas a Pagar	261	-	262	-
Arrendamento	296.107	369.437	-	-

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Patrimônio Líquido:	**1.254.506**	**1.597.798**	**1.308.774**	**1.662.192**
Capital Social	918.663	918.663	918.663	918.663
Ações em Tesouraria	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Ágio em transações de Capital	59.579	65.519	59.579	65.519
Reserva de Capital	132.083	132.083	132.083	132.083
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(3.644)	(3.096)	(3.644)	(3.096)
Custo de Capitalização	(17.582)	(17.582)	(17.582)	(17.582)
Reserva de Lucros	180.071	224.150	180.071	224.150
Lucros Acumulados	1.703	11.668	55.971	76.062
Participação de Minoritários	**284.819**	**282.760**	**284.819**	**282.760**
Total do Patrimônio Líquido	**1.539.325**	**1.597.798**	**1.593.593**	**1.662.192**
Total do Passivo	**5.253.458**	**5.788.154**	**4.914.254**	**5.366.165**

DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA (R$ MILHARES)

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Fluxos de caixa de atividades operacionais	**92.234**	**108.941**	**58.432**	**69.255**
Lucro (Prejuízo) antes dos Impostos	(352)	**(22)**	2.112	**5.057**
Ajustes para conciliar o resultado ao caixa e equivalente de caixa gerados pelas atividades operacionais:				
Depreciação e amortização	13.463	**17.064**	13.463	**17.064**
Depreciação direito de uso imóveis	26.539	**30.638**	-	**-**
Resultado equivalência patrimonial	25	**47**	25	**47**
Provisão / Reversão para contingência	2.544	**2.665**	2.544	**2.665**
Juros de empréstimos provisionados	27.518	**27.552**	27.518	**27.552**
Provisão / Reversão para perdas de créditos esperados	4.381	**4.821**	4.381	**4.821**
Ganho/Perda na baixa de imobilizado e intangível	48	**616**	48	**616**
Encargos financeiros direito de uso	10.533	**14.575**	-	**-**
Lucro Não Realizado	-	**(537)**	-	**(537)**
Outros	7.535	**11.522**	8.341	**11.970**
Redução (aumento) nos ativos	**(211.262)**	**(125.405)**	**(211.262)**	**(125.405)**
Contas a receber	(13.901)	**(52.550)**	(13.901)	**(52.550)**
Estoques	(167.472)	**(56.014)**	(167.472)	**(56.014)**
Impostos a recuperar	(40.860)	**6.230**	(40.860)	**6.230**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.103)	**(2.042)**	(3.103)	**(2.042)**
Acordos Comerciais	15.964	**(19.293)**	15.964	**(19.293)**
Outros	(1.890)	**(1.736)**	(1.890)	**(1.736)**
Aumento (redução) nos passivos	**220.914**	**17.290**	**220.914**	**17.290**
Fornecedores	186.296	**8.106**	186.296	**8.106**
Salários e contribuições	1.270	**(1.056)**	1.270	**(1.056)**
Impostos a recolher	27.476	**12.977**	27.476	**12.977**
Outros	5.872	**(2.737)**	5.872	**(2.737)**
Caixa líquido gerado pelas (aplicados nas) atividades operacionais	**101.886**	**826**	**68.084**	**(38.860)**
Fluxo de caixa de atividades de investimentos				
Aumento de investimento	(2.190)	**-**	(2.190)	**-**
Adições ao imobilizado	(13.649)	**(20.579)**	(13.649)	**(20.579)**
Adições ao Intangível	(4.886)	**(3.488)**	(4.886)	**(3.488)**

	COM IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	**(20.725)**	**(24.067)**	**(20.725)**	**(24.067)**
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos				
Obtenção de empréstimos e financiamentos - Principal	125.881	**177.156**	125.881	**177.156**
Juros sobre capital próprio pago	(29.119)	**(36.667)**	(29.119)	**(36.667)**
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Amortização	(36.096)	**(31.747)**	(36.096)	**(31.747)**
Pagamento de empréstimos e financiamentos - Juros	(13.316)	**(9.418)**	(13.316)	**(9.418)**
Pagamento de Arrendamento - amortização	(23.269)	**(25.111)**	-	**-**
Pagamento de Arrendamento - juros	(10.533)	**(14.575)**	-	**-**
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamento	**13.548**	**59.638**	**47.350**	**99.324**
Aumento líquido no caixa e equivalentes de caixa	**94.709**	**36.397**	**94.709**	**36.397**
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**193.743**	**229.552**	**193.743**	**229.552**
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	**288.452**	**265.949**	**288.452**	**265.949**

GRUPO PROFARMA

CICLO DE CAIXA – GRUPO PROFARMA

	1T23	1T24	1T25
Capital de Giro - R$ Mil	**880.555**	**963.202**	**1.113.020**
Contas a Receber de Clientes Liquido	1.121.516	1.196.496	1.454.876
Estoques	1.540.649	1.696.971	1.872.865
Fornecedores Líquido	(1.781.610)	(1.930.265)	(2.214.721)

	1T23	1T24	1T25
Ciclo de Caixa (Dias)	**30,7**	**30,3**	**28,4**
Dias de Contas a Receber (ajustado)	43,2	41,2	41,7
Dias de Estoque	79,9	79,4	72,8
Dias de Fornecedores	92,4	90,3	86,1

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

CICLO DE CAIXA – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	1T23	1T24	1T25
Capital de Giro - R$ Mil	**810.472**	**870.416**	**973.374**
Contas a Receber de Clientes Liquido	1.187.325	1.283.294	1.574.115
Estoques	1.391.749	1.498.889	1.595.990
Fornecedores Líquido	(1.768.602)	(1.911.767)	(2.196.731)

	1T23	1T24	1T25
Ciclo de Caixa (Dias)	**28,8**	**27,5**	**24,5**
Dias de Contas a Receber (ajustado)	48,2	46,5	47,6
Dias de Estoque	71,5	69,0	61,4
Dias de Fornecedores	90,9	88,0	84,5

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (SEM IFRS-16)

R$ Milhares	1T24	1T25	LTM 1T24	LTM1T25
Receita Operacional Bruta	2.481.701	2.974.996	9.839.940	11.795.864
Receita Operacional Líquida	2.134.311	2.564.140	8.454.609	10.150.395
Lucro Bruto	178.347	223.933	755.791	911.622
Despesas Operacionais				
Gerais e Administrativas	(53.716)	(62.386)	(200.390)	(229.377)
Com vendas	(90.945)	(113.168)	(337.965)	(423.727)
Depreciação e Amortização	(5.137)	(6.209)	(19.314)	(23.777)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4.049	(4.524)	10.664	1.661
Total de Despesas Operacionais	**(145.749)**	**(186.287)**	**(547.005)**	**(675.220)**
Resultado Antes do Financeiro	**32.598**	**37.646**	**208.786**	**236.402**
Financeiro				
Receitas Financeiras	8.549	11.977	42.098	49.515
Despesas Financeiras	(42.246)	(43.607)	(187.238)	(170.730)
Resultado Operacional	**(1.099)**	**6.016**	**63.646**	**115.187**
Tributação				
Provisão para Imposto de Renda	(145)	0	(454)	145
Provisão para Contribuição Social	(55)	0	(177)	55
Provisão para IR Diferido	3.067	7.263	1.111	3.061
Lucro Liq (Prej) - Antes Participação Minoritários	**1.768**	**13.279**	**64.126**	**118.448**
Lucro Liq (Prej) - Acumulado	**1.768**	**13.279**	**64.126**	**118.448**

EARNINGS

RELEASE 1Q25

May 05, 2025

WEBCAST

Tuesday, May 6, at 14am

CLICK HERE

IR CONTACT

Max Fischer

Camila Conrado

João Osório

Email: ri@profarma.com.br

GRUPO PROFARMA

PFRM

B3 LISTED NM

GRUPO PROFARMA

PFRM
B3 LISTED NM

Profarma Group reported revenue growth **of 20%** in the quarter, with net income **4.4 times higher** than 1Q24 and a **28%** increase in operating and free cash flow in the LTM view.

HIGHLIGHTS 1Q25 vs 1Q24

R$ 3.1 bn
Gross Revenue
+20.1%

R$ 15.9 Mn
Net Income
+341.7%

Leverage at **2.0x** Net Debt / EBITDA
versus **2.1 x in 1Q24**

Free Cash Flow LTM **R$ 107 Mn**
FCF Yield of **14%**
and OCF Yield of **32%**

Operational Cash Flow
R$ 247 Mn
+28%

PROFARMA GROUP (R$ Million)	1Q24	1Q25	CHG.%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	CHG.%	CAGR
Consolidated Gross Revenue[1]	**2,612.5**	**3,138.5**	**20.1%**	**7,689.7**	**9,299.5**	**10,327.3**	**12,332.6**	**19.4%**	**17.0%**
Net Revenue	**2,250.7**	**2,710.5**	**20.4%**	**6,660.8**	**8,086.6**	**8,889.0**	**10,613.4**	**19.4%**	
Gross Profit	**327.0**	**394.1**	**20.5%**	**941.2**	**1,197.7**	**1,330.9**	**1,590.0**	**19.5%**	**19.1%**
% Net Revenue	14.5%	14.5%	0.0 p.p	14.1%	14.8%	15.0%	15.0%	0.0 p.p	
Adjusted EBITDA	**51.0**	**57.7**	**13.2%**	**161.9**	**247.6**	**293.0**	**340.6**	**16.3%**	**28.1%**
Ebitda Margin (% Net Revenue)	2.3%	2.1%	-0.2 p.p	2.4%	3.1%	3.3%	3.2%	-0.1 p.p	
Adjusted Net Income	**3.6**	**15.9**	**341.7%**	**69.6**	**59.5**	**79.7**	**143.6**	**80.2%**	
% Net Revenue	0.2%	0.6%	0.4 p.p	1.0%	0.7%	0.9%	1.4%	0.5 p.p	
Adjusted Net Income per Share				**0.6**	**0.5**	**0.7**	**1.2**		

PROFARMA DISTRIBUIÇÃO (R$ Million)	1Q24	1Q25	CHG.%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	CHG.%	CAGR
Gross Revenue	2,481.7	2,975.0	19.9%	7,360.4	8,869.2	9,839.9	11,795.9	19.9%	17.0%
Adjusted EBITDA	37.7	43.9	16.2%	131.9	192.1	228.1	263.1	15.3%	25.9%
ROIC	15.3%	17.2%	1.9 p.p	10.9%	13.4%	15.3%	17.2%	1.9 p.p.	-
ROE	9.1%	17.0%	7.8 p.p.	8.3%	6.6%	9.1%	17.0%	7.8 p.p.	-

REDE d1000 (R$ Million)	1Q24	1Q25	CHG.%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	CHG.%	CAGR
Gross Revenue	507.2	574.3	13.2%	1,281.1	1,637.9	1,916.8	2,273.4	18.6%	21.1%
Adjusted EBITDA	13.3	13.9	4.3%	20.7	55.6	64.9	82.7	27.4%	58.6%
Avg Sale on Mature Stores (R$ K)	753.9	756.4	0.3%	535.7	669.7	739.4	786.5	6.4%	-
Net Addition of Stores	1	5	400%	10	6	33	40	21,2%	-

(1) Consolidated Gross Revenue - Excluding intercompany sales.
(2) Ebitda - Net profit (loss) plus income tax and social contribution, net financial result, depreciation and amortization and non-recurring items.

Rio de Janeiro, May 05, 2025 – Profarma Distribuidora de Produtos Farmacêuticos S.A. *("Profarma Group" or "Company", B3: PFRM3), announces its results for the first quarter of 2025 (1Q25). Comparisons of results refer to the same period of the previous year (1Q24). The Company's financial statements are prepared in Brazilian reais (R$), in compliance with the Brazilian Corporate Law, meeting the technical pronouncements of CPC (Accounting Pronouncements Committee) and requirements of CVM, the Brazilian Securities and Exchange Commission.*

As from 1Q23, the Company presented this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, the Company's Financial Statements are governed by IFRS 16 and are available in the Annexes.

During 4Q24, Rede d1000 restarted operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of taxes recoverable. This is a transitory move, which should continue throughout 2025. Therefore, the results reported reflect exclusively the organic performance of the company's operations, enabling a more accurate analysis of the business evolution, not influenced by extraordinary events.

GRUPO PROFARMA

After a remarkable year in 2024, marked by operational and financial records, we began 2025 continuing our growth trajectory and surpassing historical milestones. These results demonstrate not only the resilience of the healthcare sector, but, more importantly, the effectiveness of Profarma's business model, which has proven to outperform the industry average. Even in the face of a slight slowdown in the retail pharmaceutical market at the beginning of the year, the Company – driven by the Distribution segment – was able to largely mitigate this impact in its consolidated results.

The Company gained new market share in both business units. Profarma Distribuição grew 19.9% in the period, 11.2 percentage points above the ABAFARMA market. In retail, Rede d1000 grew 13.2% in the quarter, 6.9 percentage points above the retail market in our operating regions in 1Q25.

On a consolidated basis, we closed 1Q25 with Gross Revenue of R$ 3.1 billion (+20.1% YoY) and EBITDA of R$ 57.7 million (+13.2% YoY), achieving the highest Net Income in the last 12 years, in real terms, ever recorded in a first quarter: R$ 15.9 million – a fourfold increase over 1Q24. On an LTM basis, Gross Revenue totaled R$ 12.3 billion (+19.4% YoY), with a 3-year CAGR of 17.0%, Adjusted EBITDA of R$ 340.6 million (+16.3% YoY), and Adjusted Net Income of R$ 143.6 million (+80.2% YoY), with a CAGR of 28.1% over the same period.

This performance was supported by a combination of factors. In Distribution, it was driven by the execution of our market share expansion strategy in focus regions, the growth of our independent customer base, operational gains in the Cash Conversion Cycle, deleveraging, and reduction in debt costs. In retail, it was driven by the execution of our expansion plan, maturation of recently opened units, and initiatives aimed at increasing average revenue per store.

The significant Net Income expansion primarily reflects the reduction of the Cash Conversion Cycle in the Distribution unit – a key factor for business profitability. Added to this is financial management discipline, with a continued focus on lowering debt costs and maintaining a healthy level of leverage. Disciplined capital allocation remains a core pillar of our strategy, guiding decisions that strengthen our financial structure and maximize shareholder returns. We ended the quarter with leverage at 2.0x Net Debt / Adjusted EBITDA LTM, reflecting our diligent and conservative approach to optimizing capital structure.

Additionally, throughout 2025, the Company sees opportunities to optimize the Cash Conversion Cycle and improve productivity supported by consulting partnerships established earlier this year. We are confident and see further room to improve our results compared to last year.

In the Distribution segment, this direction is evident in the continued expansion of ROIC, which reached 17.2% in the quarter (+1.9 p.p. YoY), and more notably in the evolution of ROE, which has started to converge with ROIC, totaling 17.0% (+7.8 p.p. YoY). This convergence between indicators demonstrates value creation for shareholders: as ROIC expands above the cost of capital, there is a direct and accelerated impact on ROE. In Rede d1000, the marginal return on new store openings remains healthy above 30%, and as these investments mature, they will be clearly reflected in the unit's metrics.

This same discipline also guides the Group's commitment to ongoing shareholder returns, with a view to maximizing value generation for all stakeholders. We remain committed to balancing sustainable growth, financial soundness, and attractive returns for our investors.

PROFARMA
DISTRIBUIÇÃO

Profarma Distribuição recorded Gross Revenue of R$ 3.0 billion in 1Q25, growing 19.9% compared to 1Q24, and outperforming the ABAFARMA market by 11.2 p.p. In the same period, EBITDA reached R$ 43.9 million, with a margin of 1.7%, representing a decrease of 0.1 p.p. compared to 1Q24.

As mentioned in the 2024 Earnings Release, in 2025 we will direct our investments — without compromising leverage — toward increasing capacity and productivity in some of our Distribution Centers (DCs).

We see opportunities to dilute expenses through DC improvements, the maturation of the Mato Grosso DC, and initiatives to be implemented with consulting support, focused on cost reduction and process optimization.

Our focus remains on sustainable expansion and growth, continuously strengthening our customer base and reaffirming our commitment to being the primary choice for pharmacies and suppliers. We believe our responsibility goes beyond efficient and reliable daily deliveries, as we continually pursue operational excellence, always keeping the customer at the heart of our decisions.

We will continue to monitor favorable market opportunities to boost sales, without compromising our working capital discipline. Our commitment is to continuously seek ways to reduce the cash cycle and deliver more value to our customers and partners.

REDE d1000

Rede d1000 recorded Gross Revenue of R$ 574.3 million in 1Q25 (+13.2% YoY), driven by store expansion, CRM initiatives, Exclusive Brands, and digitalization. Compared to the growth in Rede d1000's operating regions, the result was 6.9 p.p. higher, highlighting the effectiveness of our expansion plan. On a same-store basis, Gross Revenue grew 4.2% in the period, while mature store growth was 2.7%.

Average store sales in 1Q25 were R$ 682.6 thousand, representing a 1.9% decrease compared to the same period last year. This result was mainly impacted by the increase in the number of stores still in their first year of maturation, which now account for 14.6% of the total base, with 17 stores opened in 4Q24. Considering only mature stores, average sales reached R$ 756.4 thousand, virtually in line with the same period of the previous year.

Contribution Margin totaled R$ 41.2 million (7.2% of Gross Revenue), stable in absolute terms but with a decrease of 0.7 p.p. due to the larger share of maturing units and the store openings concentrated in 4Q24. Among mature stores, the margin increased 0.1 p.p., reaching 10.0%, reinforcing the efficiency-through-scale thesis.

Adjusted EBITDA was R$ 13.9 million (+4.3% YoY), with a margin of 2.4%, under pressure from recent openings, as well as with the lower market growth in business areas, which was 6% against 11% in the national average. At an early stage of maturity, the recently opened stores have not yet shown significant cost dilution. On the other hand, this scenario represents a growth lever for the coming quarters and an acceleration of results. For example, when we exclude the results of stores opened less than six months ago from the comparison periods, we see that the remainder of the base reported an EBITDA of R$15.3 million in 1Q25 versus R$13.2 million in 1Q24, representing a 16.1% increase.

.

ESG

In the coming months, we aim to further expand the impact of our social initiatives through Instituto Profarma and in partnership with the pharmaceutical industry, while also promoting broader engagement in sustainable actions, with greater scale and business integration. The main challenges throughout 2025 will be related to the maturation of emissions management — focusing on evolving our inventory and reduction strategies — and preparing for CVM Resolution 193, especially in terms of data governance, transparency in disclosures, and alignment with IFRS S1 and S2 standards.

We thank our employees for their commitment and alignment with the Company, as well as our customers, investors, and business partners for the trust placed in our work.

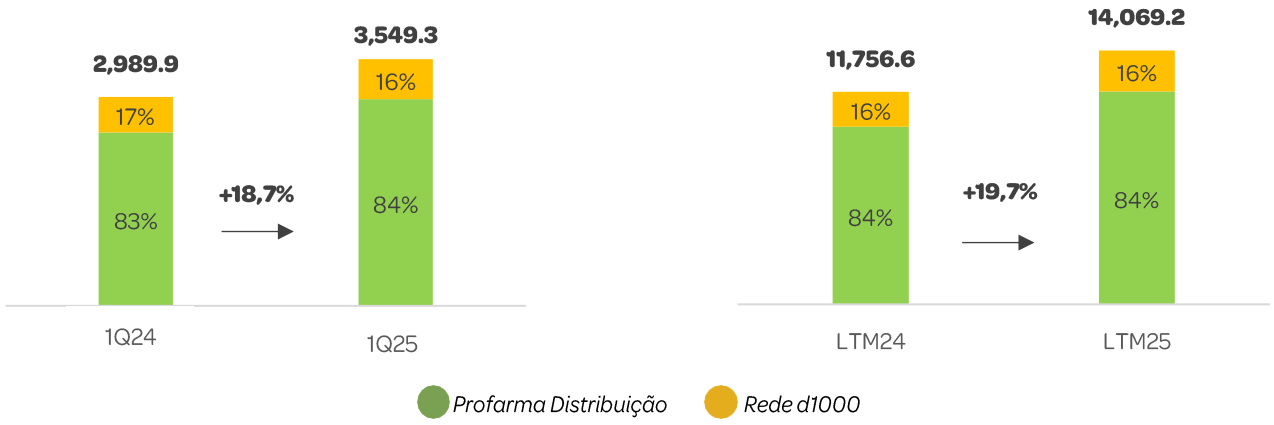


Sammy Birmarcker – CEO of Profarma Group

ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

NON-CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE (R$ million)

Profarma Group's Distribution and Retail operations totaled 3.5 billion in the first quarter of 2025, 18.0% higher than in 1Q24, when this indicator reached R$ 3.0 billion. The Distribution business unit represented 83.9% of the total amount in both the quarterly and LTM views, while Retail business represented 16.1% of the total.



CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE

Profarma Group's results consolidate its two business units, excluding revenues from intercompany operations, represented by Profarma Distribuição and Rede d1000.

The Group's Gross Revenue reached R$ 3.1 billion in 1Q25, performing 20.1% higher than in 1Q24 and, considering the last 12 months, sales amounted to R$ 12.3 billion, exceeding LTM 1Q24 by 19.4%, when it reached R$ 10.3 billion. Over the last 3 years, Profarma Group has recorded a 17.0% annual CAGR, exceeding the CAGR of the Brazilian pharmaceutical market in the same period, which was 12.4% according to data from IQVIA.

Distribution business unit ended 1Q25 with gross revenue of R$ 3.0 billion and R$ 11.8 billion in the LTM view, representing 19.9% growth as compared to the respective periods in 2024. On a per-customer basis, sales to National Accounts stood out due to a comparative base effect, but excluding this effect, we keep growing above the market. However, excluding this effect, growth would be 14.4% in the period.

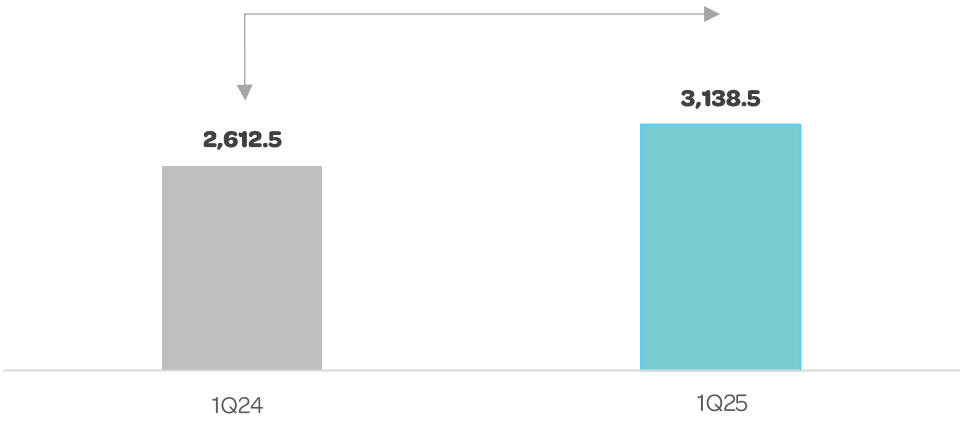
Distribution growth outperforms ABAFARMA market by 11.2 p.p. in 1Q25, according to data from IQVIA. This growth reaffirms the robustness and resilience of our business model and underlines the positive impact of our customer-centric strategy.

Rede d1000 reported Gross Revenue of R$ 574.3 million in 1Q25, up 13.2% versus the same period last year and R$ 2.3 billion in the LTM view, 20.3% higher than the same period in 2024. The Group's retail segment ended 1Q25 with a market share of 12.6% in its areas of operation, 0.4 p.p. higher than at the end of the same period in 2024.

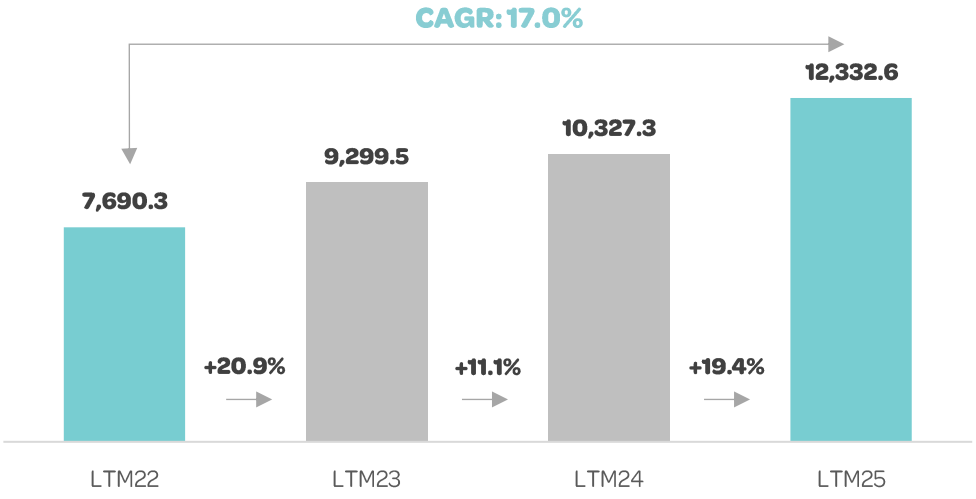
It is worth noting that Rede d1000 opened 5 stores in 1Q25 and 17 stores in 4Q24, ending the first quarter with a total of 281 stores, of which 196 are mature stores and 85 are up to 3 years of operation (maturing period).

Retail growth mainly reflects its store expansion plan, in addition to several strategic initiatives, such as store renovations, investment in CRM, strengthening e-commerce and optimizing the product mix - fundamental factors for increasing average sales per store and the average ticket.

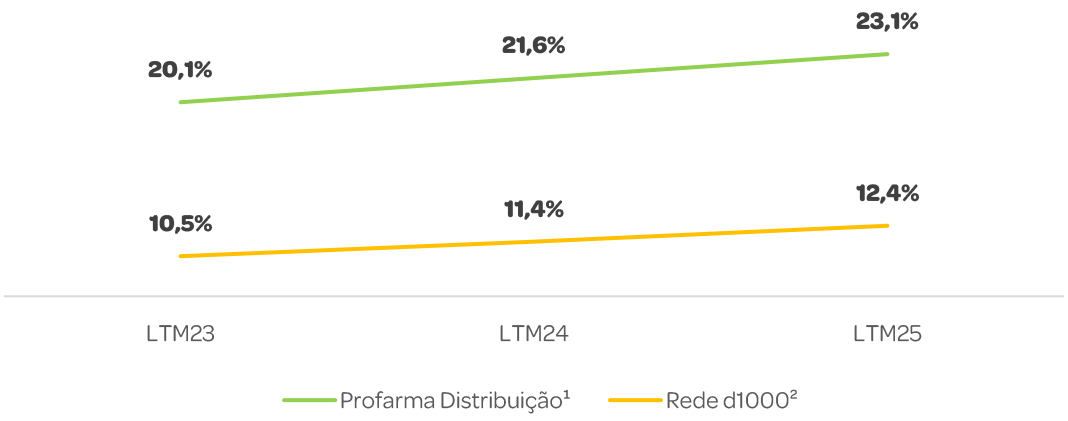
CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE QUARTER (R$ MILLION)



CONSOLIDATED GROSS OPERATING REVENUE IN THE YEAR (R$ MILLION)



MARKET SHARE IMPROVEMENT



[1] Profarma Distribution market share calculated using IQVIA data related to the ABAFARMA Distribution Market in its areas of operation;
[2] Rede d1000 market share calculated using IQVIA data related to the network's areas of operation

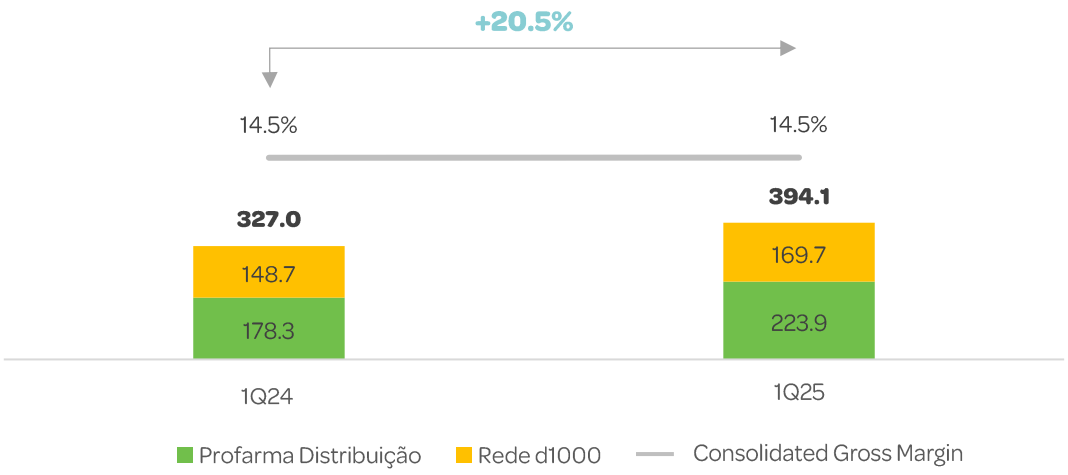
GROSS PROFIT

Profarma Group's Gross Profit was 20.5% higher than in 1Q24, reaching R$ 394.1 million with a gross margin of 14.5%, in line with 1Q24. In the LTM view, the indicator showed a 19.5% increase, reaching a total of R$ 1.6 billion with 15.0% margin, the same level as the margin achieved in LTM 1Q24, when Gross Profit reached R$ 1.3 billion.

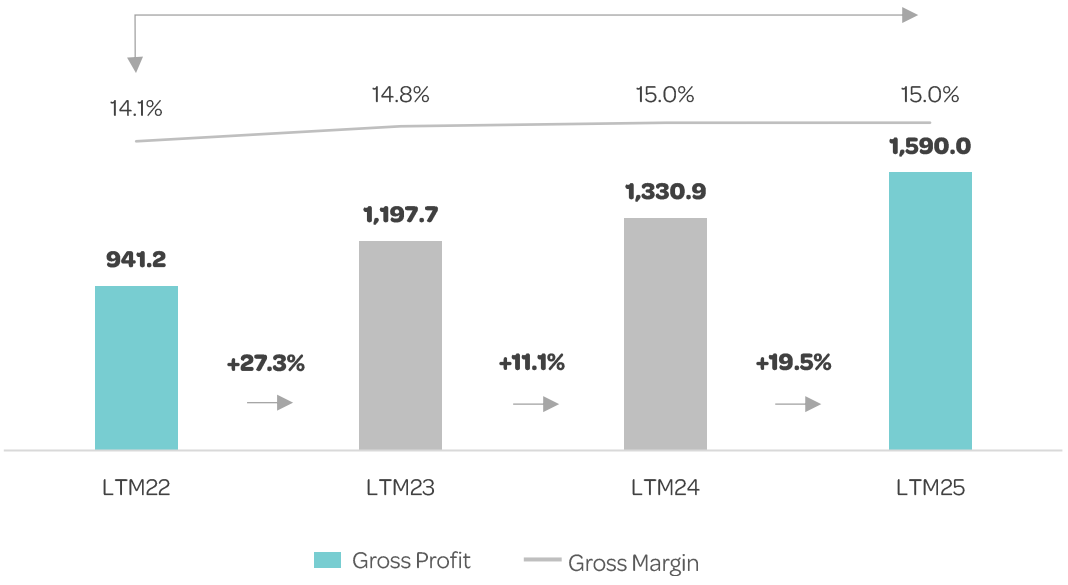
In terms of the Group's consolidated Gross Profit, Profarma Distribuição contributed R$ 223.9 million in the quarter, 25.6% higher than the same period of previous year, and R$ 911.6 million in the LTM 25 view, up 20.6% versus LTM 1Q24. As for Distribution margins, we see an increase of 0.3 p.p. year-on-year and an expansion of 0.1 p.p. in the LTM view, reaching 8.7% and 9.0% of Net Revenue.

On the Retail side, Rede d1000 closed 1Q25 with a Gross Profit of R$ 169.8 million, 14.1% higher than the R$ 148.7 million reported in 1Q24, with a gross margin 0.2 p.p. higher, reaching the level of 29.5% on Gross Revenue.

GROSS PROFIT (R$ MILLION) AND GROSS MARGIN (% OF NET REVENUE) - QUARTER



CONSOLIDATED GROSS PROFIT LTM (R$ MILLION) AND GROSS MARGIN (% OF NET REVENUE) - CAGR: 19.1%



OPERATING EXPENSES

(R$ Milhões)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var% YoY	Var% ToT	LTM 24	LTM 25	Var (%)
Despesas de CDs e Lojas	**(210.9)**	**(226.6)**	**(225.3)**	**(251.1)**	**(263.4)**	**24.9%**	**4.9%**	**(784.0)**	**(969.3)**	**23.6%**
% da Receita Oper. Líquida	(9.4%)	(9.9%)	(8.7%)	(8.3%)	(9.7%)	0.3 p.p.	1.4 p.p.	(8.8%)	(9.1%)	0.3 p.p
Despesas Corporativas	**(65.1)**	**(68.3)**	**(64.7)**	**(76.8)**	**(73.1)**	**12.3%**	**-4.8%**	**(253.9)**	**(280.1)**	**10.3%**
% da Receita Oper. Líquida	(2.9%)	(3.0%)	(2.5%)	(2.5%)	(2.7%)	-0.2 p.p.	0.2 p.p.	(2.9%)	(2.6%)	0.2 p.p
Despesas totais	**(276.0)**	**(294.9)**	**(290.1)**	**(327.9)**	**(336.5)**	**21.9%**	**2.6%**	**(1,037.9)**	**(1,249.4)**	**20.4%**
% da Receita Oper. Líquida	(12.3%)	(12.9%)	(11.1%)	(10.9%)	(12.4%)	0.1 p.p.	1.5 p.p.	(11.7%)	(11.8%)	-0.1 p.p

When compared to 1Q24, Operating Expenses (excluding depreciation) showed 21.9% increase in 1Q25, of which 24.9% in DC and store expenses, with a 0.3 p.p. increase over Net Revenue, and a 12.3% increase in corporate expenses, with a 0.2 p.p. decrease over Net Revenue. In the LTM view, Operating Expenses rose 20.4%, with 0.1 p.p. increase over Net Revenue.

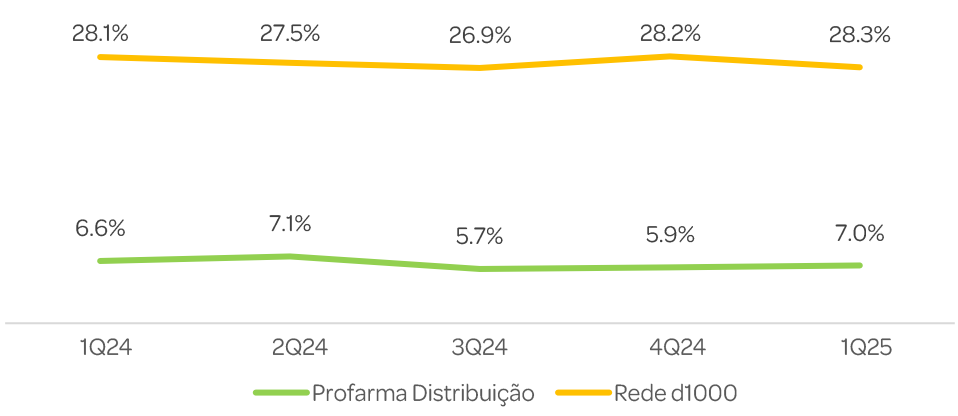
As for DC and store expenses, the increase in expenses as a percentage of Net Revenue is related to Distribution with the opening of the new DC in Mato Grosso in March 2024 and additional logistics and sales team expenses. At Rede d1000, the increase in expenses is directly related to the accelerated pace of store openings in 4Q24, which expanded the base of units in the maturing phase. When considering only stores opened by the end of 2023, the increase in sales expenses was just 4.1%, in line with inflation for the period.

As discussed in 4Q24 Earnings Release, the Group has been dedicated to the pursuit of opportunities of productivity gains, with a focus on optimizing resources and cost control. To this end, we hired two consultancies at the beginning of 2025 to review and optimize our internal processes in the corporate and operational areas. We expect that some of this work will already be seen in the results for the second half of 2025.

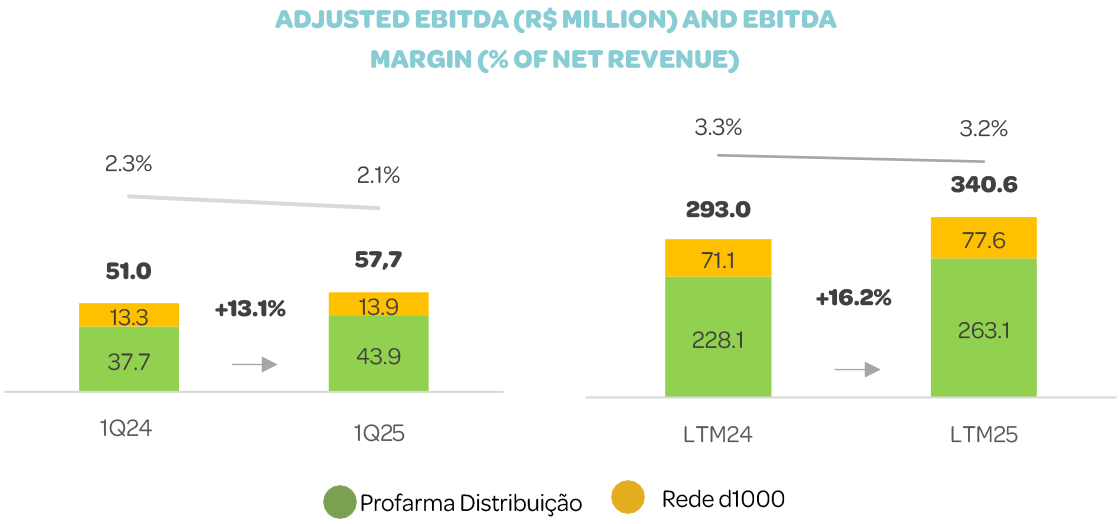
It's important to note that the costs and expenses structure in Retail and Distribution are different, which impacts directly in Group's result through business mix, as illustrated in the graphic below.

% EXPENSES ON NET REVENUE

Per business segment



ADJUSTED EBITDA



The Group ended 1Q25 reporting R$ 57.7 million in EBITDA, 13.2% higher than in 1Q24, with a margin 0.2 p.p. lower in the same period. In the LTM view, Adjusted EBITDA reached R$ 340.6 million with 3.2% margin, representing a 16.3% expansion compared to that reported in LTM 1Q24 and a drop of 0.1 p.p. in EBITDA margin. Also in the LTM view, the indicator shows a CAGR of 28.1% over the last 3 years, which is 11.0 p.p. higher than the Gross Revenue CAGR, resulting in a margin expansion of 0.8 p.p., or 33%, over this 3-year period.

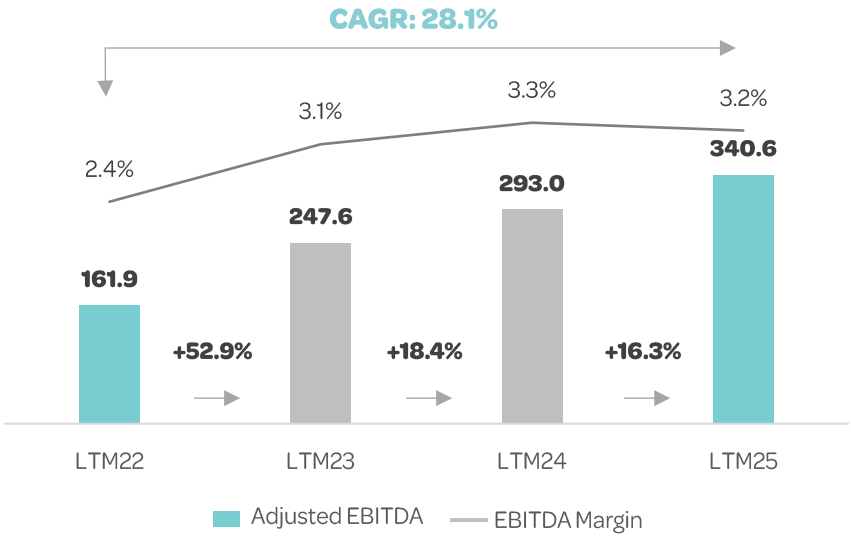
EBITDA for 1Q25 and 1Q24 excludes any adjustments related to non-recurring revenues and expenses. In the twelve-month view, adjustments were made, as detailed in the table below.

In terms of business units, Profarma Distribuição added R$ 43.9 million to the quarterly EBITDA, 16.2% more than in 1Q24, with an EBITDA margin on Net Revenue of 1.7%. Rede d1000, which was impacted by the strong opening of stores in 4Q24, totaled R$ 13.9 million, up 4.3% versus 1Q24. Of the Group's EBITDA, the Distribution business accounts for 76% in the quarter and 77% in the last 12 months, while Retail represents 24% and 23%, respectively.

(R$ Million)	1Q24	1Q25	Chg. (%)	LTM 2024	LTM 2025	Chg. (%)
Operating Profit	44.6	49.0	9.9%	274.1	304.0	10.9%
Depreciation & Amortization	(40.0)	(47.7)	19.2%	(153.1)	(177.2)	15.7%
EBITDA IFRS-16	**84.6**	**96.7**	**14.3%**	**427.3**	**481.3**	**12.7%**
IFRS-16 Adjustments	33.6	39.0	16.0%	128.2	149.0	16.2%
EBITDA ex IFRS-16	**51.0**	**57.7**	**13.2%**	**299.0**	**332.4**	**11.1%**
Non-recurring adjustments	-	-		(6.1)	8.3	
Adjusted EBITDA ex IFRS-16	**51.0**	**57.7**	**13.2%**	**293.0**	**340.6**	**16.3%**

	LTM24	LTM25
Total non-recurring (R$ Million)	**(6.1)**	**8.3**
Extemporaneous tax effects - Retail	(6.1)	
Supplement to the closing of the sale operation of Profarma Specialty (PFS) in 2Q22 - Group		5.4
Payment in installments of ICMS to the State of São Paulo - Distribution		2.9

ADJUSTED EBITDA (R$ MILLION) AND EBITDA MARGIN (% OF NET REVENUE)



*4Q22 EBITDA excludes the positive impact of R$ 28.9 Mn from the result of the sale of Profarma Specialty.
LTM23 EBITDA excludes the positive impact of R$ 6.1 million from tax credits from Rede d1000.
LTM25 EBITDA excludes the negative impact of R$ 8.3 million classified as General and Administrative expenses.

FINANCIAL RESULT

The Group's Total Financial Result reached R$ 35.6 million in 1Q25, 1.3% of Net Revenue, 0.3 p.p. down versus 1Q24 and 0.5 p.p. in the LTM view.

Net Financial Expenses amounted to R$ 25.7 million, 2.6% lower than in 1Q24, despite the significant increase in the average interest rate from 11.3% to 13.0% p.a. and the Group's 20% growth. This decrease reflects the Group's strategy of maintaining leverage at healthy levels, mainly related to the shortening of Distribution's cash cycle by an average of 6 days/year in 2024 and 3 days in this quarter.

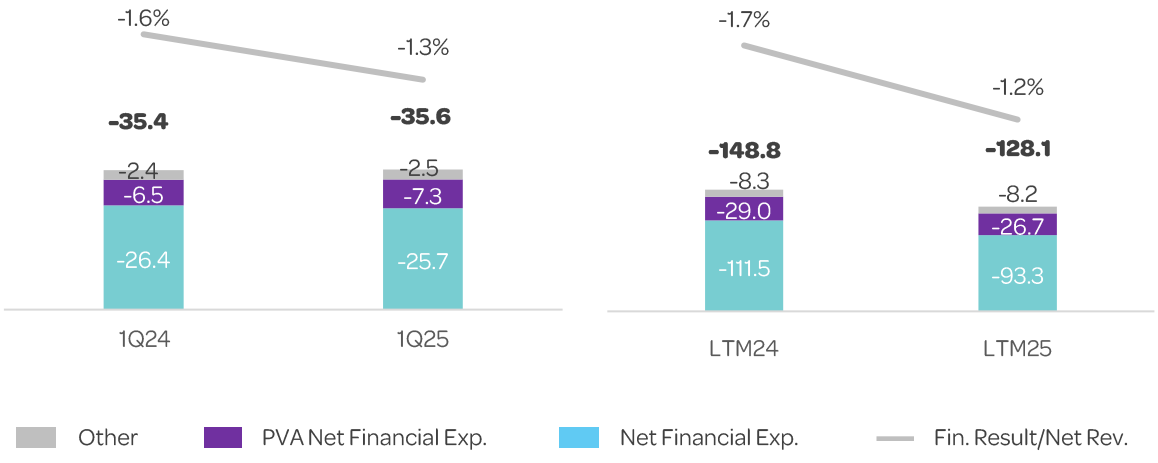
The Company's efforts to reduce the average cost of debt stand out, reaching CDI + 0.75% per year versus CDI + 2.24% per year in the same period of 2024, a drop of 1.49 p.p. in the CDI spread. This decrease was largely due to the financing obtained from

FINEP in April and October 2024, in the total amount of R$ 103.6 million at a rate of 50% CDI with a term of 10 years, with a further installment of R$ 20 million remaining for 2025.

PVA (Present Value Adjustment) Net Financial Expense is not related to the Company's debt and is a non-cash accounting standard, intended to calculate the net financial effects of the average sales terms granted to customers and the average purchase terms obtained from suppliers. In the LTM view, PVA Net Financial Expenses dropped 8.1%.

(R$ Million)	1Q24	1Q25	Chg. %	LTM24	LTM25	Chg. %
Financial Income	1.8	3.2	82.6%	15.3	14.1	-7.6%
Bank Financial Expense	-28.2	-29.0	2.8%	-126.8	-107.4	-15.3%
Net Financial Expense	**-26.4**	**-25.7**	**-2.6%**	**-111.5**	**-93.3**	**-16.4%**
% of Net Oper. Revenue	1.2%	0.9%	*-0.2 p.p*	-1.3%	-0.9%	*0.4 p.p*
Net Financial Exp. PVA	-6.5	-7.3	12.1%	-29.0	-26.7	-8.1%
Other	-2.4	-2.5	3.8%	-8.3	-8.2	-1.2%
Total Financial Result	**-35.4**	**-35.6**	**0.6%**	**-148.8**	**-128.1**	**-13.9%**
% of Net Oper. Revenue	-1.6%	-1.3%	*0.3 p.p*	-1.7%	-1.2%	*0.5 p.p.*

ADJUSTED EBITDA (R$ MILLION) AND EBITDA MARGIN (% OF NET REVENUE)



	1Q24	1Q25
Debt Cost	13.50%	13.71%

Average Rate (CDI +)	2.24%	0.75%
Avg CDI Quarter	11.26%	12.96%
% CDI	120%	106%

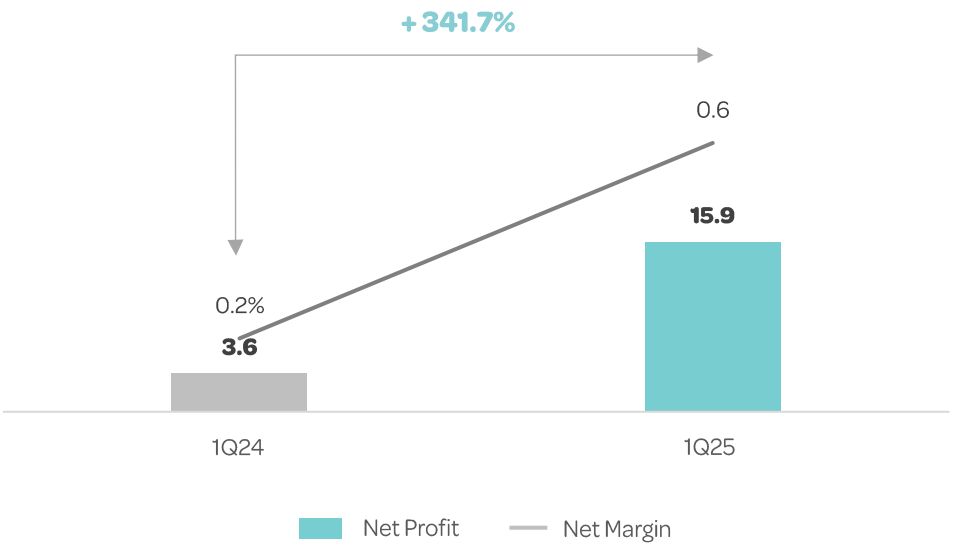
ADJUSTED NET INCOME

Profarma Group ends the first quarter of 2025 with a Net Income, excluding minority interest in the results of Subsidiaries, of R$ 15.9 million, with 341.7% growth versus 1Q24 and with a net margin 0.4 p.p. higher, reaching 0.6% of Net Revenue, and standing as the highest figure in real terms in the last 12 years for the first quarter of the year. Net Income for the quarter was positively impacted by deffered tax over the total of contingencies provisions realized in 2023 by the high expectation of refund in Distribution and by the absorption of deffered credit taxes, due to accumulates fiscal losses.

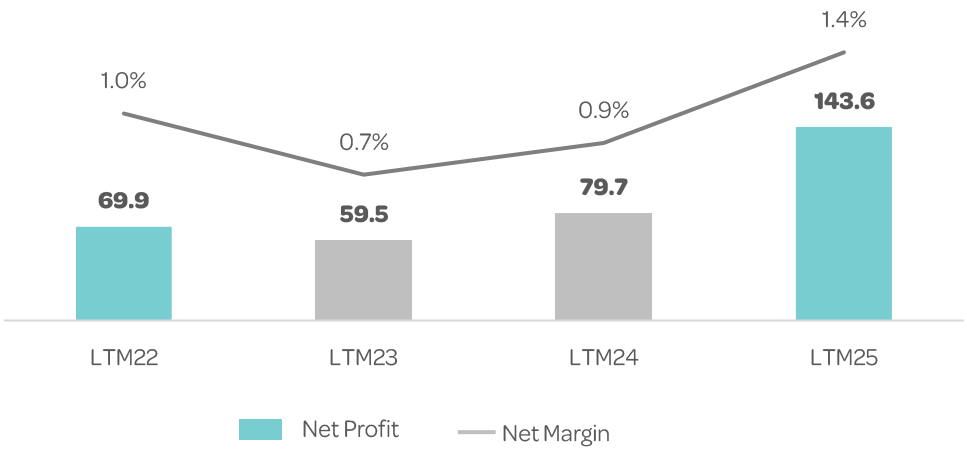
In the LTM view, the Group sets a new record with R$ 143.6 million in Net Income and a margin of 1.4%. This result exceeds 1Q24 LTM by 80.2% and shows a 0.5 p.p. gain in net margin.

This performance reinforces the Group's profitability, evidencing our ability to grow above the market, maintaining the balance between this growth, cash generation, investments in capacity and payment of dividends with attractive payouts.

ADJUSTED NET INCOME (R$ MILLION) AND EBITDA MARGIN (% NET REVENUE) - QUARTER

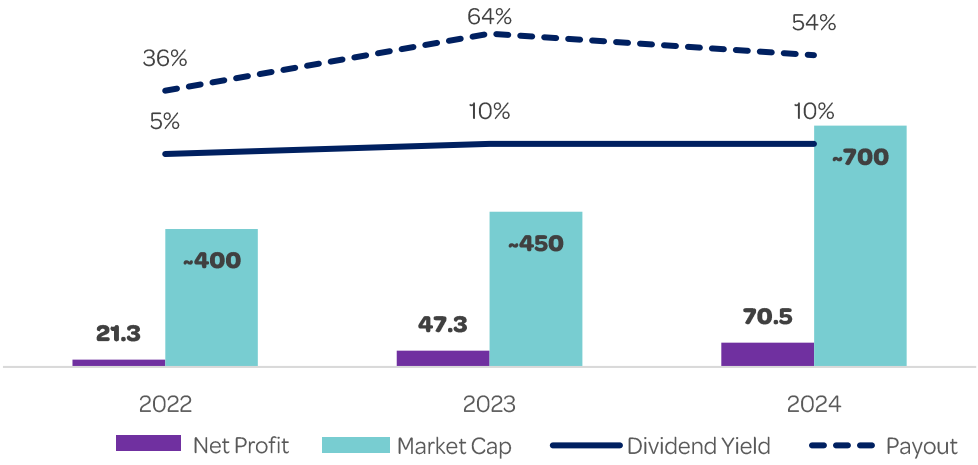


ADJUSTED NET INCOME (R$ MILLION) AND EBITDA MARGIN (% NET REVENUE) - YEAR



DIVIDENDS

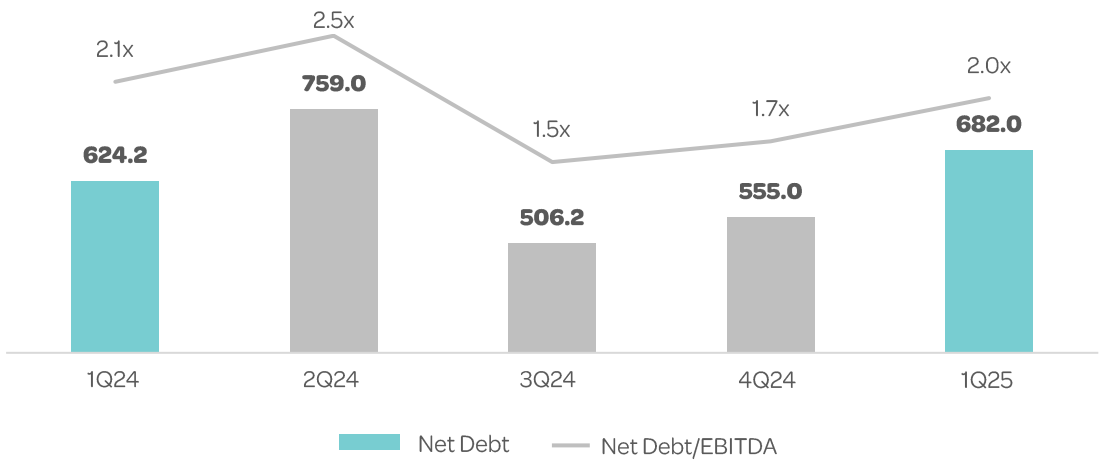
Over the last 3 years, Profarma Group has followed a practice of remunerating shareholders in the form of interest on equity (IoE), and has distributed more than R$ 170 million with an increasing dividend yield since the beginning of this period until fiscal year 2024, when it paid R$ 70.5 million with a 10% yield. The decision reflects the strategy of balancing the interests of all stakeholders with the pillars of growth, cash generation, payment of dividends and deleveraging that guide the Company in various spheres.



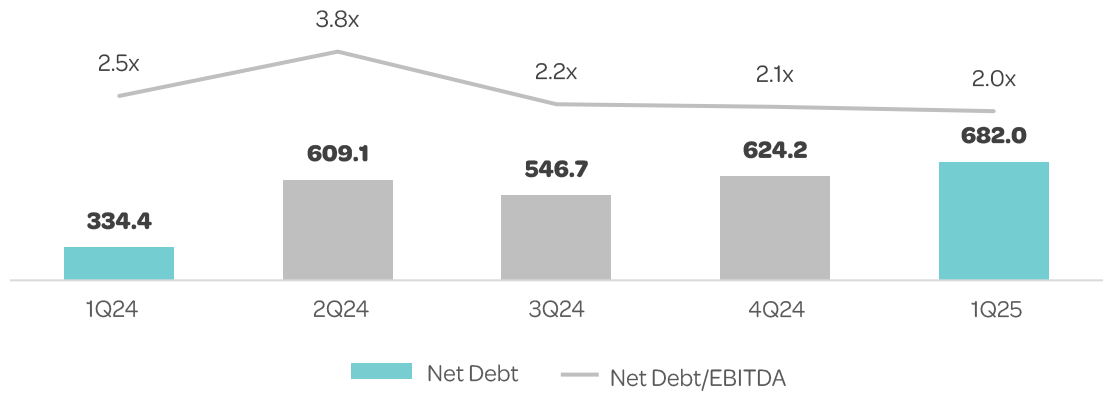
INDEBTEDNESS

Net Debt in 1Q25 totaled R$ 682.0 million with leverage, measured by Net Debt on Adjusted EBITDA LTM, of 2x, 0.1x lower than the same period of previous year and lower leverage in the last 5 years for this period.

NET DEBT AND NET DEBT/EBITDA RATIO (R$ MILLION)



1Q LEVERAGE IMPROVEMENT



(R$ Million)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Gross Debt	**914.4**	**936.6**	**746.8**	**800.9**	**956.5**
ST	*39.4%*	*43.2%*	*33.3%*	*31.1%*	53.7%
LT	*60.6%*	*56.8%*	*66.7%*	*68.9%*	46.3%
Cash and Cash Equivalents	**290.2**	**177.5**	**240.6**	**245.9**	**274.5**
Net Debt	**624.2**	**759.0**	**506.2**	**555.0**	**682.0**
Adjusted EBITDA LTM	293.0	304.4	321.6	333.9	340.6

CASH FLOW

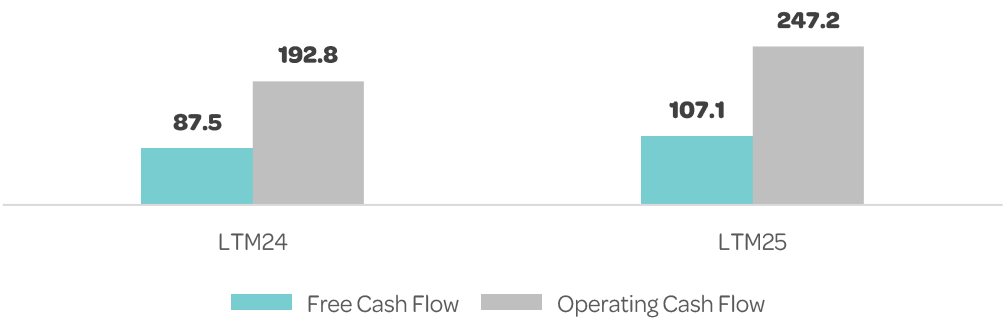
In the LTM view, Operating Cash Flow showed a 28.2% growth compared to the same period in 2024, mainly reflecting the expansion of EBITDA. Free Cash Flow also improved, with 22.4% increase compared to the previous year, even with the higher investment in the period of 33.0%. These developments reflect our strategy of focusing on solid cash generation, even with investments aimed at expanding business units, especially retail, thus proving the efficiency of our investments and the sustainability of our cash flow.

In 1Q25, the Group's Operating Cash Flow totaled a negative amount of R$ 39.3 million with a Free Cash Flow, after investments, of negative R$ 62.9 million. Operating cash flow in 1Q25 was impacted by the shorter cash cycle of 22 days at the end of December 2024 compared to 28 days at the end of the first quarter of 2025. It is worth remembering that this increase in cash cycle is seasonal for this quarter, due to the annual price increase that always occurs on March 31.

In the comparative view between 1Q25 and 1Q24, there was a worsening of the Operating Cash Flow, driven by a negative variation in the cash cycle of the current quarter compared to the immediately previous quarter, that is, 4Q24. 1Q24 Operational Cash Flow basis is not comparable because it does not reflect the seasonality of the period, since it was influenced by an inefficient cash cycle management in the 4Q23 (32 days, 10 days greater than the 22 days registered in 4Q24). During 1Q24 the cash cycle has been adjusted , reaching 30 days, 2 days above the 28 days reported in 1Q25.

(R$ Million)	1Q24	1Q25	LTM 24	LTM 25	Chg. (%)
EBIT	**37.5**	**40.7**	**247.6**	**269.7**	8.9%
Depreciation & Amortization	13.5	17.1	51.5	62.7	21.7%
EBITDA	**51.0**	**57.7**	**299.1**	**332.4**	**11.1%**
Operational PVA	(11.2)	(12.2)	(32.2)	(33.1)	2.9%
Other	20.3	23.0	12.4	42.5	243.0%
Funds from Operations	**60.0**	**68.6**	**279.3**	**341.7**	**22.4%**
Cash Cycle	4.9	(100.5)	(60.2)	(169.5)	181.3%
Other Assets (Liabilities)	3.1	(7.0)	(26.2)	74.9	-
Operational Cash Flow	**68.1**	**(38.9)**	**192.8**	**247.2**	**28.2%**
Investments	(20.7)	(24.0)	(105.3)	(140.1)	33.0%
Free Cash Flow	**47.4**	**(62.9)**	**87.5**	**107.1**	**22.4%**
Operational CF Yield	-	-	33.9%	32.3%	-1.6 p.p.
Free Cash Flow Yield	-	-	15.4%	14.0%	-1.4 p.p.

OPERATING AND FREE CASH FLOW (R$ MILLION)



Free Cash Flow Yield, calculated as the Free Cash Flow (FCF) divided by the Company's market cap, reached 14.0% in the average of the last 12 months ended March 31, 2025, representing a drop of 1.4 p.p. compared to the 15.4% recorded in the same period of 2024.

From the pre-investment point of view, Operating Cash Flow Yield, which measures Operating Cash Flow in relation to the average market cap of the last 12 months, showed a percentage of 32.3%, down 1.6 percentage points versus the 33.9% reached in 2024.

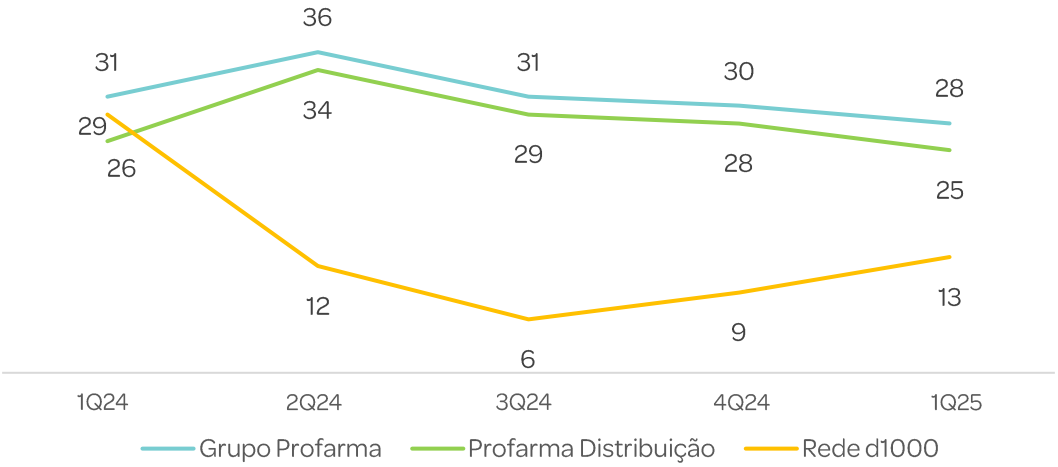
This performance was mainly the result of the company's market cap increasing more than the operating and free cash flow variables. This growth reflects the improvement of other relevant variables in Profarma Group's business model, as well as the agents' expectations regarding the Company's future.

CASH CYCLE

Cash cycle mainly assesses the Group's need for working capital, and is a key variable for sustaining consistent growth. We believe that this level of efficiency generates attractive results and returns, so that further improvements tend to boost these results even more.

In this context, the working capital optimization project in the Distribution business unit was mainly responsible for reducing the Group's financial leverage, resulting in a 6-day drop in the average of 2024 quarters and 3 days in the 1Q25. Group's cash cycle ended the current quarter with 28 days, representing a 2 days reduction against the same period of the past year.

The positive effect of this decrease is reflected in significant gains in returns, both from the perspective of ROIC (return on capital) and ROE (return on equity), which are particularly noticeable in Distribution. On the Retail side, Rede d1000's Cash Cycle benefits from the integrated model, which reduces inventory levels in this unit, as Distribution carries the inventory necessary to maintain the service level appropriate to the business model. This structure results in a Cash Cycle for Rede d1000 that is significantly lower than the average retail level, freeing up more resources for its growth.



PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

PFRM
B3 LISTED NM

Profarma Distribution: revenue growth of 19.9%, with **3-day** decrease in cash cycle and solid returns of 17.2% ROIC and 17.0% ROE.

1Q25 HIGHLIGHTS

R$ 3.0 bn
Gross Revenue
Improvement **+19.9%** vs 1Q24

R$ 13.3 Mn
Net Income
7.5x higher than 1Q24

Cash Cycle
24.5 days
- 3 days vs 1Q24

17.2%
ROIC
+1.9 p.p. vs 1Q24

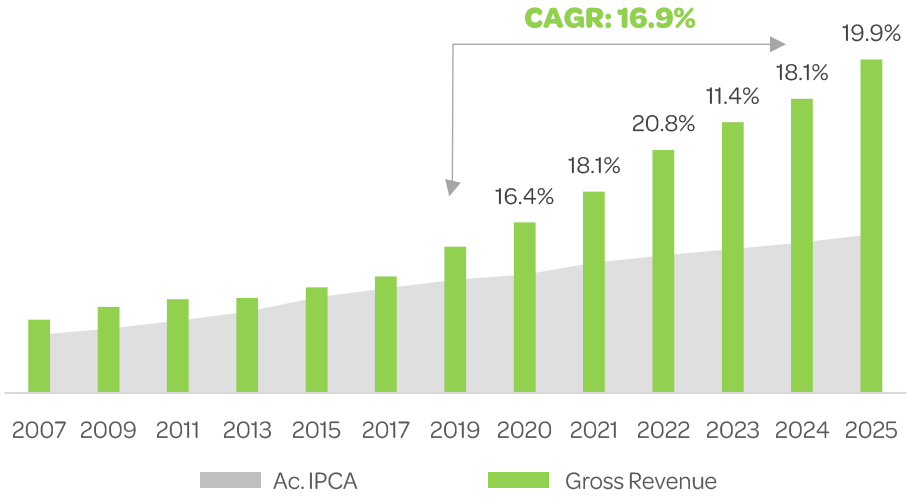
17.0%
ROE
+7.8 p.p. vs 1Q24

HIGHLIGHTS OF ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

(R$ Million)	1Q24	1Q25	CHG.%	LTM22	LTM23	LTM24	LTM25	Chg. %	CAGR
Gross Revenue	**2,481.7**	**2,975.0**	**19.9%**	**7,360.4**	**8,869.2**	**9,839.9**	**11,795.9**	**19.9%**	**17.0%**
Net Revenue	**2,134.3**	**2,564.1**	**20.1%**	**6,335.8**	**7,682.9**	**8,454.6**	**10,150.4**	**20.1%**	
Gross Profit	**178.3**	**223.9**	**25.6%**	**552.8**	**698.9**	**755.8**	**911.6**	**20.6%**	**18.1%**
% Net Revenue	*8.4%*	8.7%	*0.3 p.p.*	*8.7%*	*9.1%*	*8.9%*	9.0%	*0,1 p.p*	
Operating Expenses	**-140.6**	**-180.1**	**28.1%**	**-420.9**	**-506.8**	**-527.7**	**-648.5**	**22.9%**	
% Net Revenue	*-6.6%*	-7.0%	*-0.4 p.p.*	*-6.6%*	*-6.6%*	*-6.2%*	-6.4%	*-0,2 p.p*	
Adjusted EBITDA	**37.7**	**43.9**	**16.2%**	**131.9**	**192.1**	**228.1**	**263.1**	**15.3%**	**25.9%**
Ebitda Margin (% Net Revenue)	*1.8%*	*1.7%*	*-0.1 p.p.*	*2.1%*	*2.5%*	*2.7%*	*2.6%*	*-0,1 p.p*	
Depreciation	-5.1	-6.2	20.9%	-14.4	-16.5	-19.3	-23.8	23.1%	
Financial Result	-33.7	-31.6	-6.1%	-70.4	-135.9	-145.1	-121.2	-16.5%	
Adjusted Net Income	**1.8**	**13.3**	**651.1%**	**54.1**	**44.4**	**64.1**	**121.3**	**89.2%**	
Net Margin (% Net Revenue)	*0.1%*	*0.5%*	*0.4 p.p.*	*0.9%*	*0.6%*	*0.8%*	*1.2%*	*0.4 p.p*	
ROIC	15.3%	17.2%	*+1.9 p.p.*	11.7%	10.3%	15.3%	17.2%	*+1.9 p.p.*	
ROE	9.3%	17.0%	*+7.8 p.p.*	11.9%	8.6%	9.3%	17.0%	*+7.8 p.p.*	

GROSS OPERATIONAL REVENUE

As reported in recent disclosures, Profarma Distribuição, since its IPO in 2006, has shown a consistent track record of growth, with an average annual rate of 16.9% over the last 5 years (2019 – 2024) and with actual gains over inflation over this horizon. Distribution has a key position in the chain, since its scale, nationwide capillarity and integrated model translate into barriers to entry, allowing the company to grow above the market, in line with its strategy of equalizing market share in the regions where it operates. As one of the only two domestic medicine distributors, with unparalleled capillarity, and exposed to the healthcare market, Profarma Distribuição enjoys a resilient, profitable and growing business, following the pharmaceutical market with its trend of inverting the age pyramid.



** 2025 revenue considers 1Q25 LTM. Growth 1Q25 LTM compared to 1Q24 LTM.

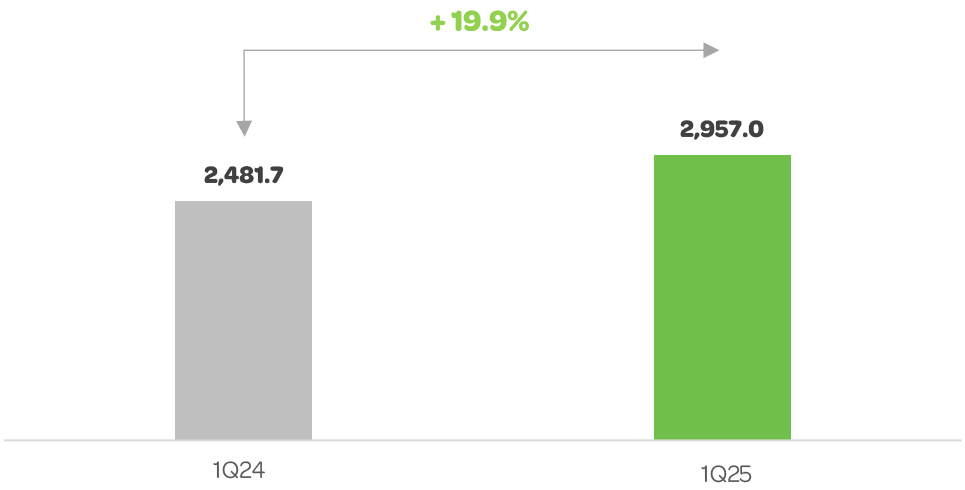
Profarma Distribuição reported a Gross Revenue of R$ 3.0 billion in the 1Q25, 19.9% above the same period of 2024. In LTM perspective, the Company achieved a Gross Revenue of R$ 11.8 billion, up 19.9% in the period. The recorded expansion both in the quarter and LTM overcame the ABAFARMA market in 11.2 p.p. and 7.5 p.p., respectively, and was 10.4 p.p. and 6.9 p.p. above the general Brazilian distribution market growth, according to IQVIA data. This performance evidences the Company's strength, which continues to increase its relevance in ABAFARMA market, which amounts to R$ 54 billion in the LTM period, considering our area of operation. Thanks to the result achieved, Profarma Distribuição ended 1Q25 with a 2.3 p.p. gain in market share compared to 1Q24, reaching 23.7%.

Among the sales made in the quarter, the RX and Non-drugs categories stood out, with the highest growth compared to the same period last year. All categories showed sales expansion in the periods analyzed. On a per-customer basis, we had as highlights sales to national accounts due to comparative basis effect, but, excluding this effect, we keep growing above the market.

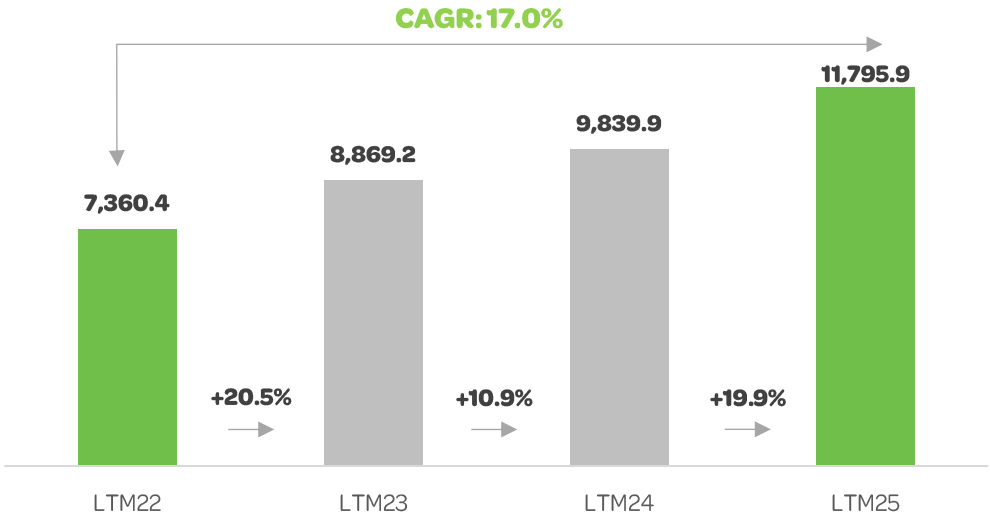
The company's operation involves high logistical and operational complexity, driven by the wide range of SKUs, nationwide presence and an active base of around 50,000 customers per month. With approximately 24,000 clients being served every day, the process efficiency and customer centricity are fundamental pillars to ensure agility, quality and consistency in delivering value on a large scale.

Profarma Growth	1Q25
vs ABAFARMA	11.2 p.p.
vs Total Distribution Market	10.4 p.p.

GROSS OPERATING REVENUE - QUARTER (R$ MILLION)



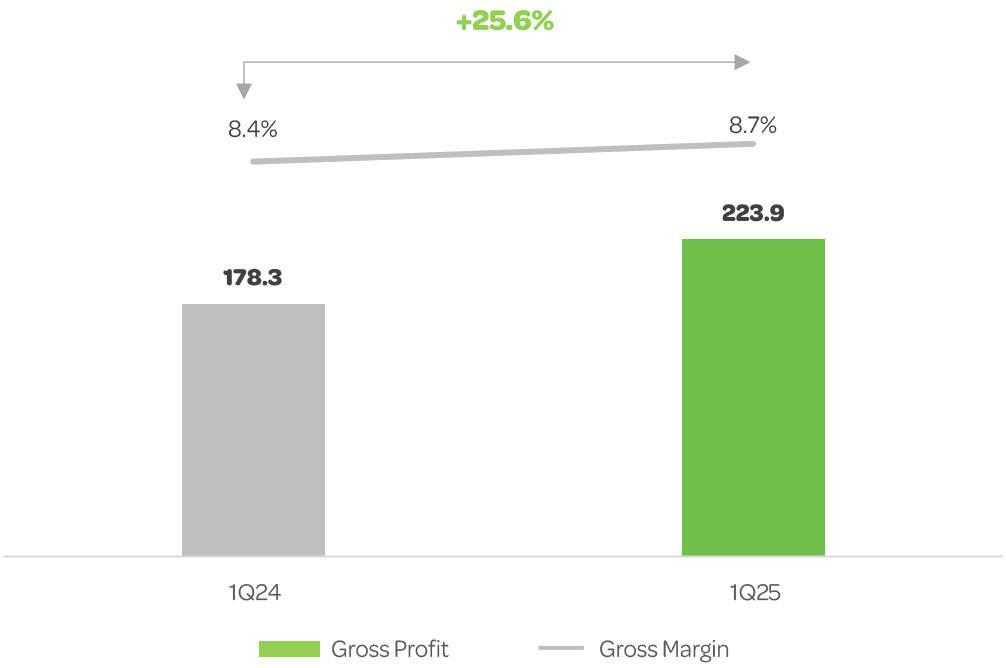
GROSS OPERATING REVENUE - YEAR (R$ MILLION)



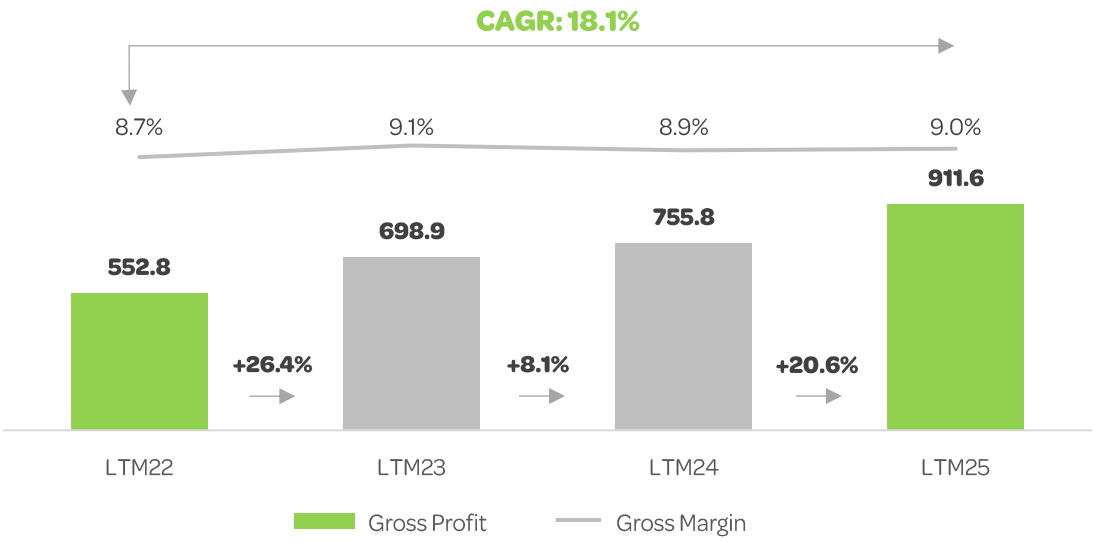
GROSS PROFIT

Profarma Distribuição's Gross Profit in 1Q25 reached R$ 223.9 million with a gross margin of 8.7% and R$ 911.6 million in the LTM view, with a gross margin of 9.0%. When compared to 1Q24, there was an increase of 25.6% in the quarter with a 0.3 p.p. increase in margin, while in the LTM view, the increase was 20.6% in the period with a 0.1 p.p. gain in gross margin versus 2024. The growth seen in the two previous cases is due to the assertiveness of the commercial strategy.

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN (R$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



GROSS PROFIT (R$ MILLION) AND GROSS MARGIN (% OF NET REVENUE)



OPERATING EXPENSES

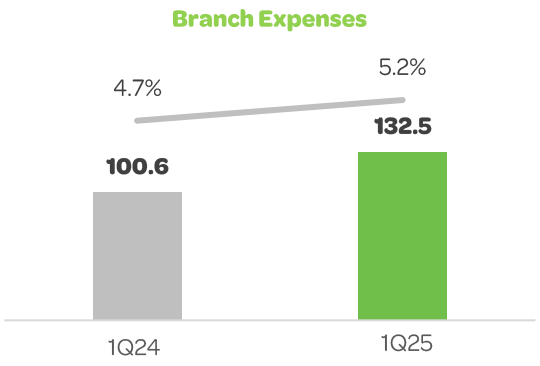
(R$ Million)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Chg % 1Q24	Chg % 4Q24	LTM24	LTM25	Chg. %
DC expenses	**(100.6)**	**(114.6)**	**(103.9)**	**(123.4)**	**(132.5)**	**31.7%**	**7.4%**	**(375.5)**	**(474.4)**	**26.3%**
% of Net Oper. Revenue	(4.7%)	(5.3%)	(4.2%)	(4.3%)	(5.2%)	0.5 p.p.	0.9 p.p.	(4.4%)	(4.7%)	0.3 p.p.
Corporate Expenses	**(40.0)**	**(39.4)**	**(39.4)**	**(47.8)**	**(47.6)**	**19.0%**	**(0.5%)**	**(152.2)**	**(174.2)**	**14.5%**
% of Net Oper. Revenue	(1.9%)	(1.8%)	(1.6%)	(1.6%)	(1.9%)	0	0.3 p.p.	(1.8%)	(1.7%)	-0.1 p.p.
Total expenses	**(140.6)**	**(154.0)**	**(143.4)**	**(171.2)**	**(180.1)**	**28.1%**	**5.2%**	**(527.7)**	**(648.7)**	**22.9%**
% of Net Oper. Revenue	(6.6%)	(7.1%)	(5.7%)	(5.9%)	(7.1%)	0.5 p.p.	1.2 p.p.	(6.2%)	(6.4%)	0.2 p.p.

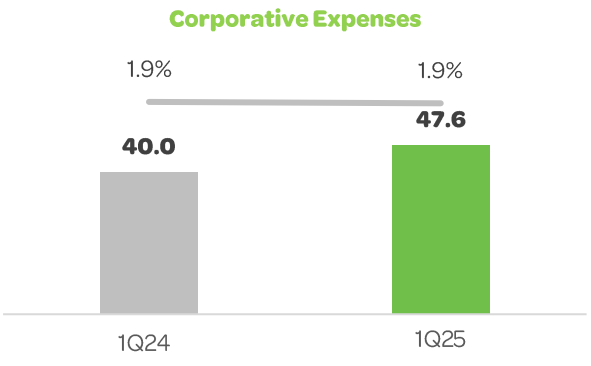
Profarma Distribuição ended the first quarter of 2025 with total Operating Expenses of R$ 180.1 million, equivalent to 7.1% of Net Revenue, up 0.5 p.p. versus the same period in 2024. In the last twelve months, Operating Expenses totaled R$ 648.7 million, a 22.9% increase compared to the LTM of the first quarter of 2024, with a margin also 0.2 percentage points higher.

Related to DC expenses, the expansion related to the net revenue was related to the opening of a new DC in Mato Grosso, in March 2024, and the additional expenses were to support logistics and commercial teams.

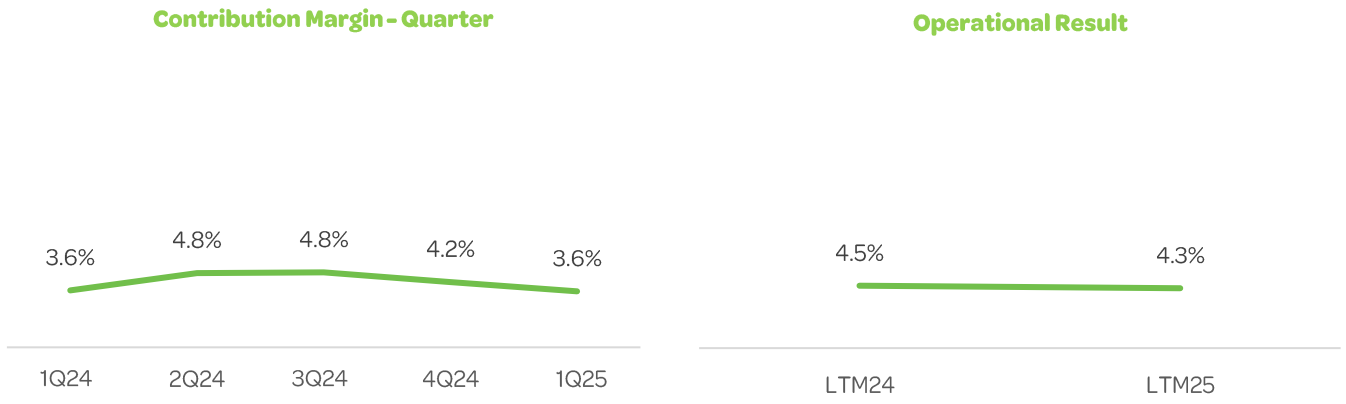
Part of this expansion in Corporate Expenses is due to the expansion of I.T structure, mainly related to system architecture, information security and data science.

As mentioned in 4Q24 Earnings Release, the Group is dedicated to chase opportunities of productivity gains, focused in resources optimization and cost control. We hired two consultancies services in the beginning of 2025 to revisit and optimize our intern process in corporate and operational areas. We expect that part of this job will be able to being noticed in the second half of 2025.





CONTRIBUTION MARGIN[1] – % OF NET REVENUE



[1]Contribution Margin = (Gross Profit - DC Expenses) / Net Revenue

Distribution contribution margin was 3.6% in 1Q25 and 4.3% in LTM, a level similar to that achieved in the last 3 months and 0.2 p.p. lower in the LTM view.

In the quarterly and LTM comparison, we had a combination of two factors, as already mentioned: (i) additional operating expenses due to increased sales to independent customers and (ii) the new Mato Grosso DC, which opened in March 2024 and is still maturing and therefore has a contribution margin below average.

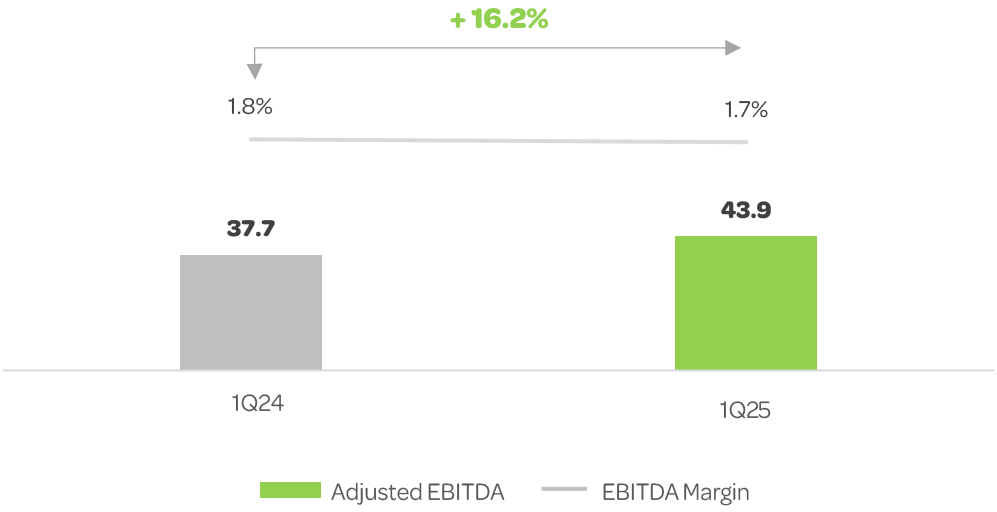
EBITDA

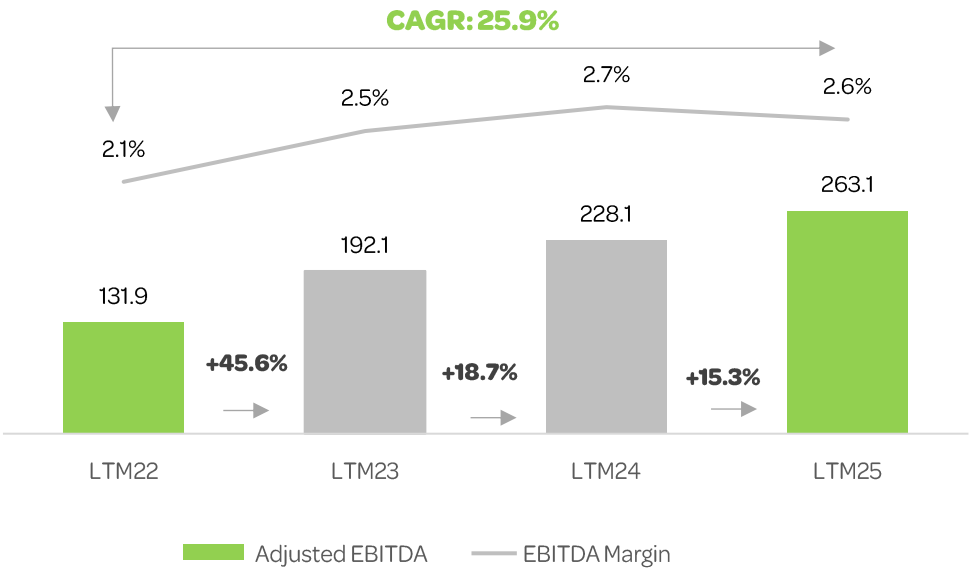
EBITDA reached R$ 43.9 million in 1Q25, representing 16.2% growth compared to 1Q24. EBITDA margin was 1.7%, down 0.1 p.p. compared to 1Q24, mainly reflecting the impact of the increase in operating expenses experienced in the period, offset by the 0.3 p.p. increase in the gross margin.

When comparing the last twelve months, EBITDA reached R$ 263.1 million, expanding 15.3% compared to the LTM ended in the first quarter of 2024. EBITDA margin for the period was 2.6%, a drop of 0.1 percentage points on Net Revenue.

Analyzing the last three years, EBITDA shows a 25.9% CAGR, an overperforming Gross Revenue CAGR by 8.9 percentage points in the same period. This differential reinforces the company's operational efficiency and its ability to generate results on a recurring basis throughout this period, when Adjusted EBITDA margin increased 0.5 p.p., from 2.1% to 2.6% or 23%.

ADJUSTED EBITDA (R$ MILLION) AND EBITDA MARGIN (% OF NET REVENUE)



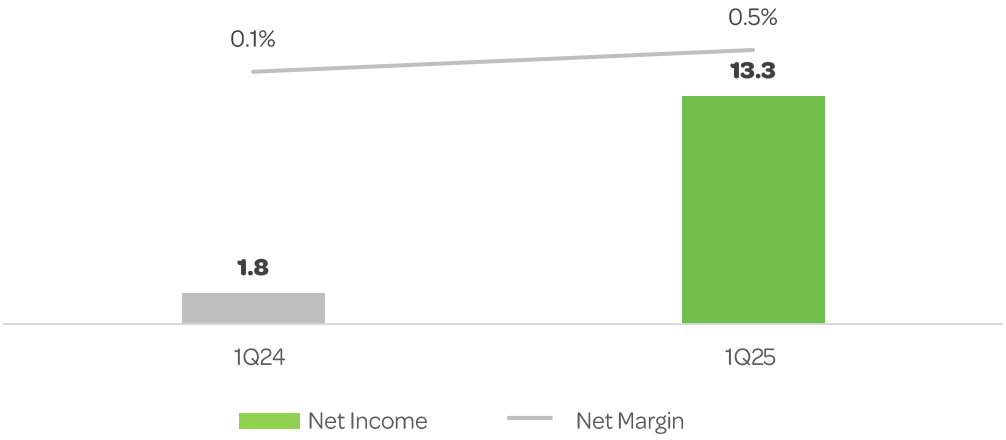


NET INCOME

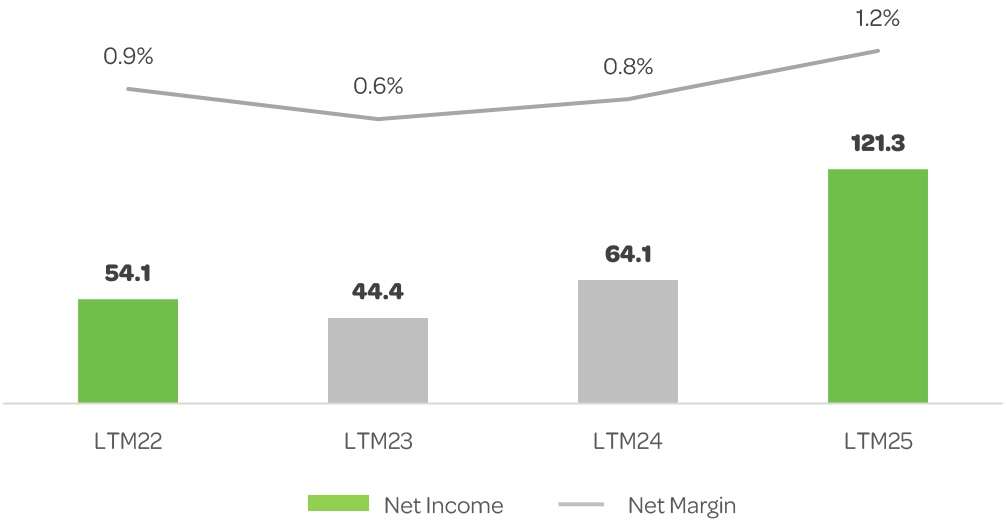
Distribution's net income in 1Q25 was R$ 13.3 million with 0.6% net margin on net revenue, 7.5 times higher than that reported in 1Q24, with a margin 0.4 p.p. higher and the highest result in the last 4 years in real terms for a first quarter. Net Income was positively impacted by constitution of deferred taxes related to taxes contingencies realized in 2023 due to high refunds probabilities.

When analyzing the last 12 months ended March 2025, the result totaled R$ 121.3 million, 89.2% of 1Q24 LTM and with a margin 0.4 p.p. higher. The strong growth in Net Income reflects efficient financial management, with emphasis on discipline in cash cycle management, which has consistently reduced the need for working capital and directly reduced financial expenses.

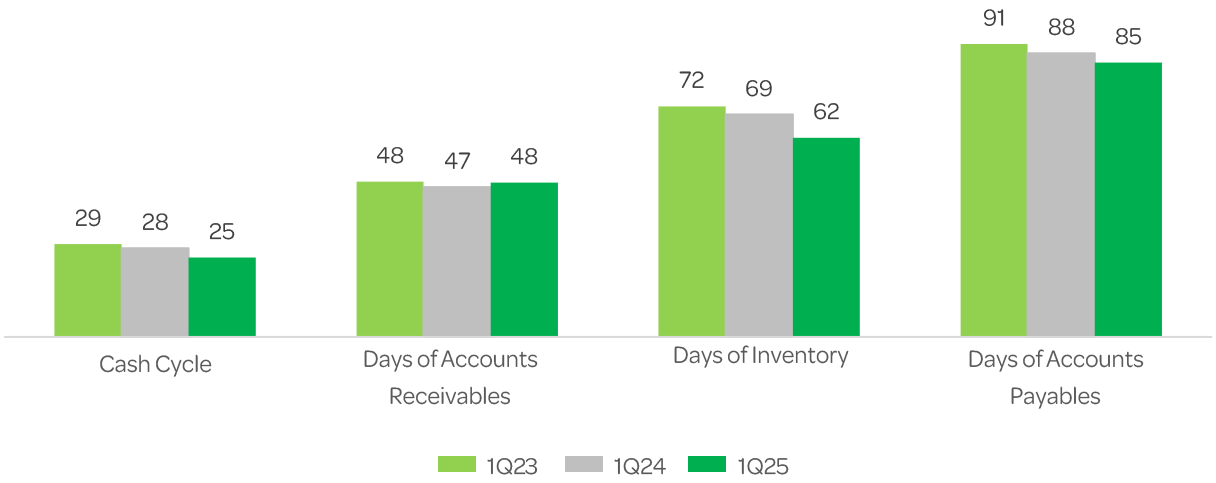
NET INCOME AND NET MARGIN (R$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



LTM NET INCOME AND NET MARGIN (R$ MILLION AND % OF NET REVENUE)



CASH CYCLE



In line with the strategy of optimizing working capital by reducing the cash cycle, a central theme in Distribution in fiscal year 2024, 1Q25 recorded a 3-day drop when compared to 1Q24. It is important to highlight that this is a variable of utmost importance in distribution business, due to the asset-light nature of the business, as this is not a capital-intensive segment.

2024 showed an average decrease of 6 days in cash cycle, when compared to the same period in 2023. This sequence of decreases represented a major part of the process optimizations to be made on the cash cycle front, with still marginal room for reduction in 2025 quarters. In 1Q25, one day of cash cycle represents approximately R$ 35 million of working capital available for Distribution.

	1Q23	1Q24	1Q25
Cash Cycle	29	28	25
Days of Accounts Receivable[1]	48	47	48
Inventory Days[2]	72	69	62
Days of Trade Accounts Payable[3]	91	88	85
Working Cap./Gross Rev. (LTM)	10.5%	10.3%	9.6%

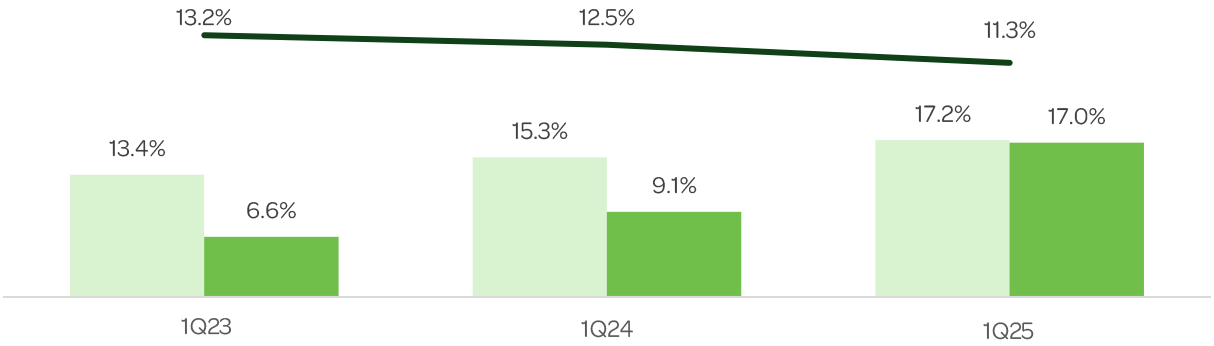
- (1) Average Base of Gross Sales in the Quarter
- (2) Average Base of CMV in the Quarter
- (3) Average Base of CMV in the Quarter

ROIC AND ROE

In terms of returns reported by Profarma Distribuição, ROE (return on equity) and ROIC (return on invested capital) showed new growth in 1Q25 when compared to the same period in previous years.

Distribution ends 1Q25 reporting a 17.2% ROIC, 1.9 p.p. above the 15.3% reported in 1Q24 and 3.8 p.p. higher than in 1Q23. This result attests to the company's ability to manage investment capital and working capital after a year of actions on various fronts focused on optimizing operations.

On ROE, the 17.0% reported in 1Q25 represents an expansion of 7.8 p.p. over 1Q24 and 10.3 p.p. over 1Q23. It is important to note that ROE reported in 1Q25 is for yet another period above the cost of CDI. It is important to notice that 1Q25 ROE is above the average CDI for the period, as observed in the 4T24 and 3T24.



	1Q23	1Q24	1Q25
EBIT LTM	176	209	239
Average invested capital LTM	1,309	1,363	1,392
ROIC	**13.4%**	**15.3%**	**17.2%**

	1Q23	1Q24	1Q25
Net Income LTM	44	64	121
Average Equity	672	687	717
ROE	**6.6%**	**9.1%**	**17.0%**

*ROIC = LTM EBIT / Average invested capital**
*ROE = LTM Net Income / Average Equity**

Average invested capital: monthly average (Working Capital + Tax recoverable + fixed assets + intangible assets).
Average Equity: monthly average (consolidated equity - minority shareholders - investments in Rede d1000).

EARNINGS

RELEASE • 1Q25

May 05, 2025

WEBCAST

Tuesday, May 6, at 11:30am

CLICK HERE

IR CONTACT

E-mail: ri@reded1000.com.br

REDE 1000

DMVF

B3 LISTED NM

DMVF
B3 LISTED NM

Rede d1000 ends 1Q25 with 281 stores in the portfolio, average marginal ROIC at 23% in its expansion and R$ 574.3 million in revenue, a growth of 13.2% compared to 1Q24.

HIGHLIGHTS 1Q25 vs 1Q24

R$ 574.3 Mn
Gross Revenue
+13.2%
6.9p.p above market

R$ 169.7 Mn
Gross Profit
+ **14.1%,**
29.5% margin / +**0.2 p.p.**

R$ 13.9 Mn
Adjusted EBITDA
4.3% growth
>6-month stores +16.1%

Expansion
Average ROIC of 23%
2021 Vintage - ROIC 34%

281 stores
+ **40** units

R$ 32.1 Mn
Exclusive Brands
+ **26.8%**

KEY INDICATORS

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	CHG. 1Q24 X 1Q25
Number of stores	241	251	259	276	**281**	**16.6%**
(R$ million)						
Gross Revenue	**507.2**	**541**	**574.9**	**583.2**	**574.3**	**13.2%**
Gross Profit	**148.7**	**167.8**	**171.4**	**173.7**	**169.7**	**14.1%**
Gross Margin (% Gross Revenue)	29.3%	31.0%	29.8%	29.8%	**29.5%**	**0.2 p.p**
Adjusted EBITDA	**13.3**	**26.8**	**24.7**	**17.4**	**13.9**	**4.3%**
EBITDA Margin (% Gross Revenue)	2.6%	4.9%	4.3%	3.0%	**2.4%**	**-0.2 p.p**
Adjusted Net Income	**3.2**	**13.2**	**11.3**	**8.7**	**3.5**	**8.7%**

Rio de Janeiro, May 05, 2025 - d1000 Varejo Farma S.A. *("Rede d1000" or "Company", B3: DMVF3), announces its results for the first quarter of 2025 (1Q25). The Company's financial statements are prepared in Brazilian reais (R$), in compliance with the Brazilian Corporate Law, meeting the technical pronouncements of CPC (Accounting Pronouncements Committee) and requirements of CVM, the Brazilian Securities and Exchange Commission The financial and operating information herein is presented on a consolidated basis and in accordance with the accounting practices adopted in Brazil. Rede d1000 presents this report with the results under the former standard IAS 17/CPC 06. However, Financial Statements are governed by IFRS 16 and are available in the Annexes. Performance comparisons contained in this report refer to the same periods of the previous year (1Q24).*

During 1Q25, the Company restarted operations at the subsidiary Centro Oeste Farma Distribuidora de Medicamentos ("COF"), with a focus on optimizing the balance of taxes recoverable. This is a transitory move, which should continue throughout 2025. Therefore, the results reported reflect exclusively the recurrent performance of the company's operations, enabling a more accurate analysis of the business evolution, not influenced by extraordinary events.

STORE PORTFOLIO

Continuing its expansion plan, Rede d1000 opened five new stores in the first quarter of 2025: two in Brasília (DF) and two in Mato Grosso (an important growth front for the Company), all under Rosário brand, as well as one unit in Rio de Janeiro under Drogasmil brand. With these openings, the Company ended the quarter with 281 stores, the highest historical level.

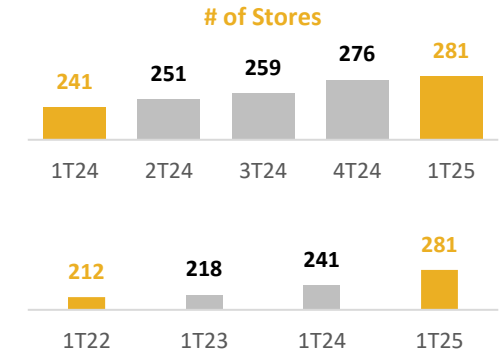
Rede d1000 continues to make consistent progress in its expansion plan and in improving its store portfolio and, according to the guidance announced, in addition to the openings made this quarter, the company expects to open another 25 stores and refurbish another 10 during 2025.

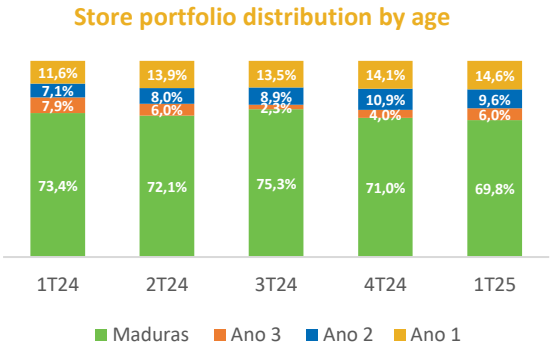
The expansion strategy, combined with the modernization of the existing store portfolio, continues to contribute to sales growth and market share gains, which reached 12.6*% share at the end of 1Q25, expanding 0.4 p.p. compared to the same period last year, according to data released by IQVIA Brasil.

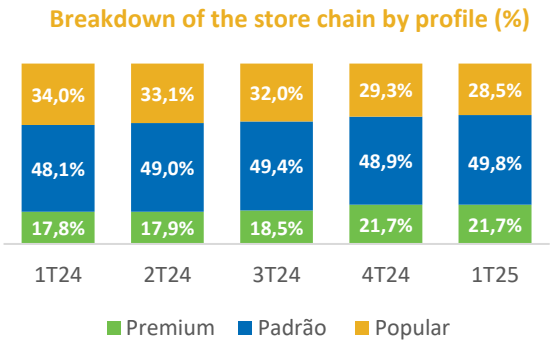
Considering the openings in the period, Rede d1000 ended the quarter with 30.2% of its store base (85 units) in the process of maturing, with 14.6% still in the first year of operation, and 7.8% with less than 6 months of operation (22 stores). The store profile remains mostly composed of “Standard” and “Popular” stores, which represent 78.3% of the base (220 units). “Premium” stores account for 21.7% of the base (61 units).

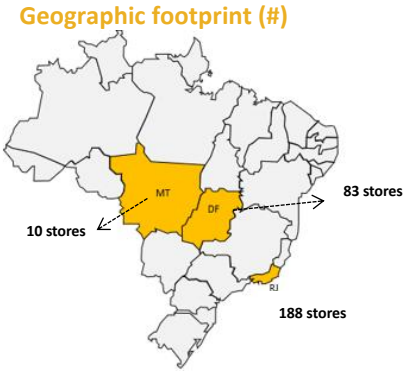
In this sense, Rede d1000 ended 1Q25 with 69.8% of its store portfolio already mature, representing the lowest historical level of stores with more than three years of revenue ever recorded in our history. This milestone reinforces the significant growth potential that lies ahead, with a significant base of stores undergoing consolidation and maturation which puts pressure on the group's consolidated metrics in the short term. This scenario opens room for significant gains in productivity and profitability in the coming periods, in line with the strategy of sustainable expansion and value generation in the medium and long term.

**in its area of operation*









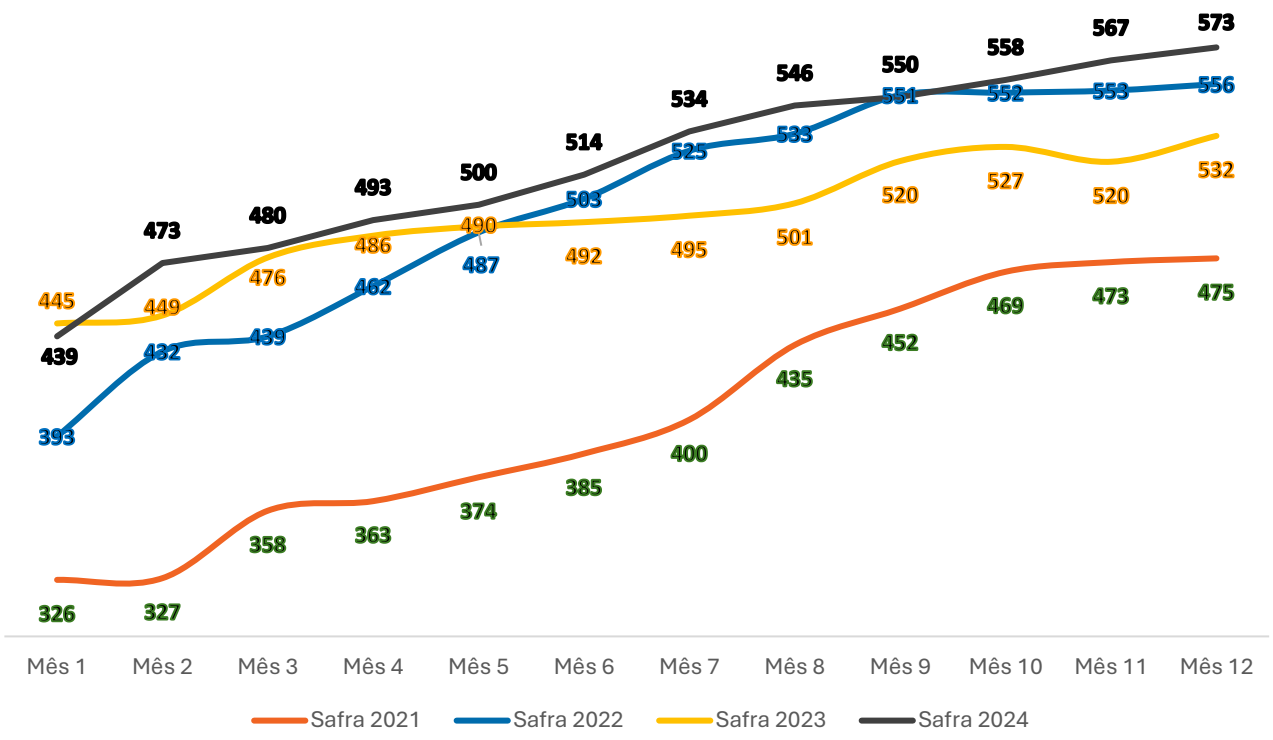
The expansion of Rede d1000 has progressed consistently, driven by the use of strategic tools that improve both market analysis and understanding of customer needs. This move, combined with a careful selection of new points of sale, has resulted in the

opening of stores with sales performance higher than that recorded in previous vintages.

The graph below highlights this trend: in the 2024 period, already in their eighth month of operation, the new units reached an average revenue achieved in previous cycles only after the first year of activity.

Not dissimilarly, when calculating the marginal ROIC for recent vintages, an average return of 23% is shown for the portfolio relating to the expansion from 2021 to 2023, with 34% ROIC for the 2021 vintage, 26% for 2022 and already an excellent return of 13% for the stores inaugurated in 2023, which have not yet necessarily completed even 2 years of operation.

Sales by vintage – new stores (R$ thousand)



Marginal ROIC - Expansion

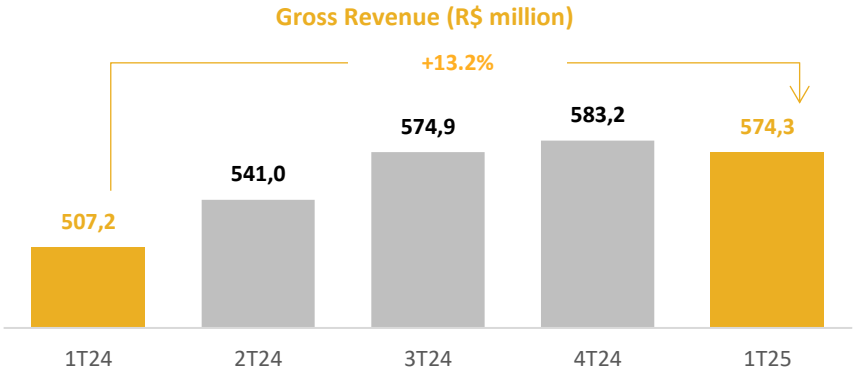
Marginal ROIC	2023 Vintage (1-year maturation)	2022 Vintage (2-year maturation)	2021 Vintage (3-year maturation)
Open Stores	30	11	30
Average Sale (R$ thousand / Month / Store)	531	558	652
Contribution Margin (%)	5.30%	9.40%	9.90%
Contribution Margin (R$ thousand / Month / Store)	28	53	65
Annual Contribution Margin (R$ thousand/Year/Store)	340	630	777
Average CAPEX	1,499	1,368	1,300
Average WC (R$ thousand / Store)	1,193	1,100	1,000
Average IC (R$ thousand / Store)	2,692	2,468	2,300
Marginal ROIC per Store (%)	**13%**	**26%**	**34%**

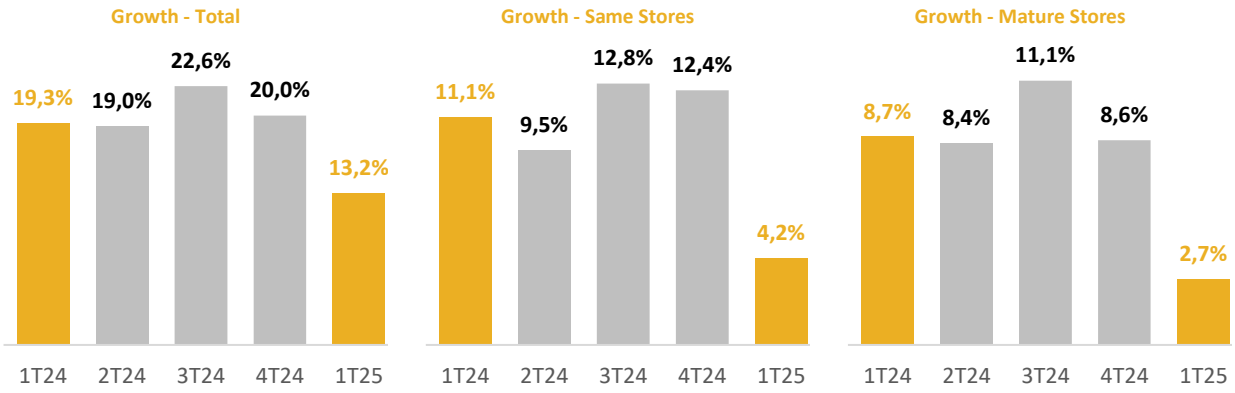
ECONOMIC AND FINANCIAL PERFORMANCE

Gross Revenue

Rede d1000 outperformed the domestic market, which grew 11.0% in the same period, and also outperformed its regions of operation, which grew 6.3% in the same period. These results reflect the assertiveness of the strategy adopted, as well as the company's ability to capture opportunities and gain share even in a more challenging environment.

Rede d1000 reached R$ 574.3 million in Gross Revenue in the first quarter of 2025, representing a 13.2% increase (6.9 p.p. higher than the evolution of its market of operation) compared to R$ 507.2 million recorded in the same period of previous year. In 1Q25, Gross Revenue growth was driven by store expansion. In the same-store view, we saw a 4.2% increase in the period, while in mature stores revenue was 2.7% higher, , compared to a 1.5% growth in the market* over the same period.

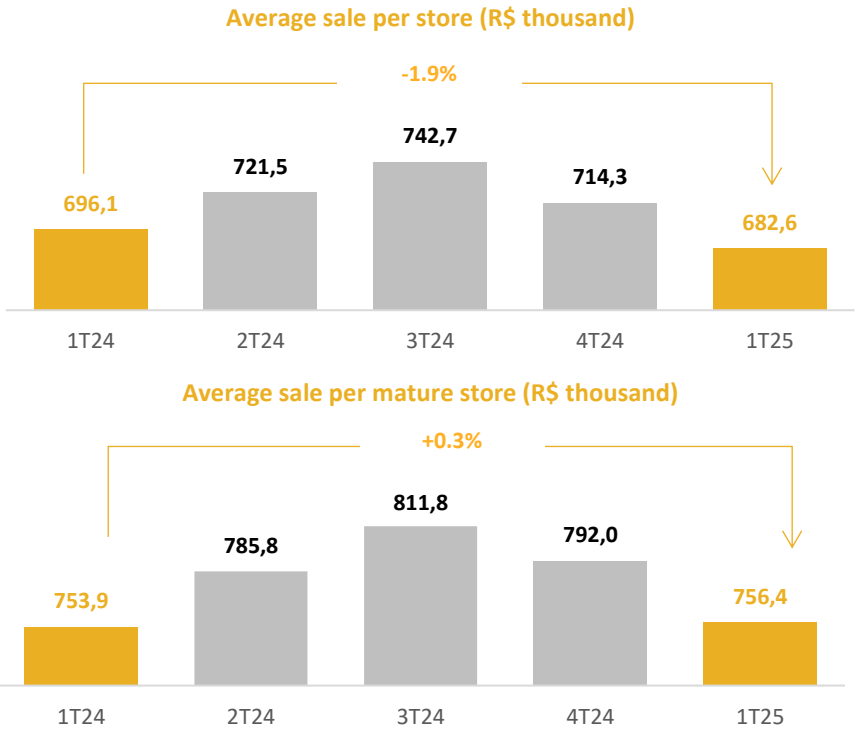




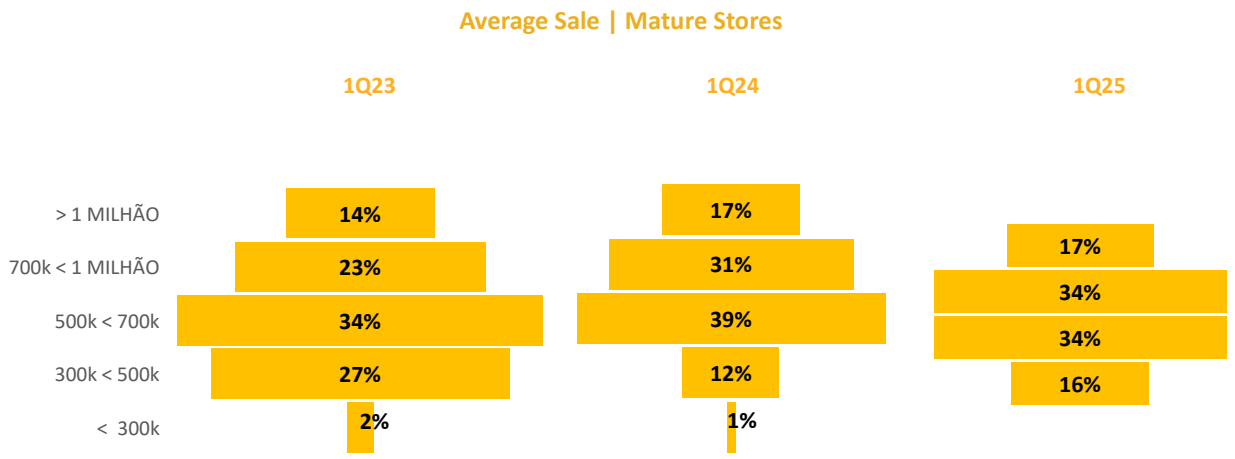
In the areas where Rede d1000 operates.

Average sales per store

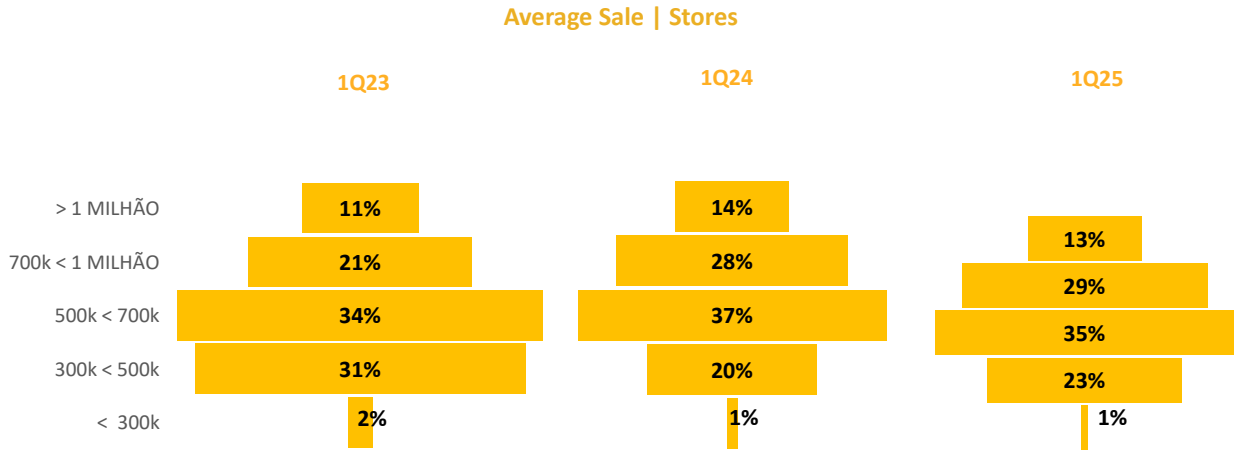
In 1Q25, Rede d1000 reported average sales per store of R$ 682.6 thousand, representing a reduction of 1.9% compared to the same period of previous year. This result was mainly impacted by the increase in the number of stores in the first year of maturity, representing 14.6% of the total base, of which 17 (6.2% of the base) were opened in 4Q24. Considering only mature stores, the Company reported average store sales of R$ 756.4 thousand, virtually in line with the same period of previous year.



The graph below shows the progress in the sales performance of stores in their maturing process, considering those that have been open for more than 6 months. We kept 42% of our store base earning more than R$ 700,000, while 25% of our portfolio earns less than R$ 500,000, showing a significant potential for stores with sales yet to mature. When analyzing only the mature store base, we see 51% of stores earning more than R$ 700,000 in 1Q25, up 3.0 p.p. versus 1Q24.

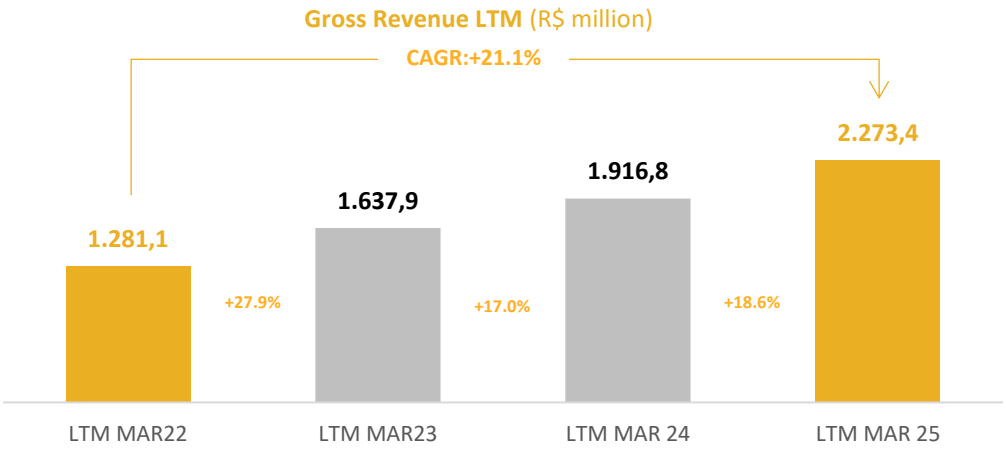


Includes only mature stores.



Includes only stores open for more than 6 months.

Rede d1000's Gross Revenue has been showing strong growth in recent years, with a CAGR of 21.1%, and reached the mark of R$ 2.3 billion in the last as months, as shown in the graph below:


Gross Revenue LTM (R$ million)
CAGR:+21.1%
1.281,1
+27.9%
1.637,9
+17.0%
1.916,8
+18.6%
2.273,4
LTM MAR22
LTM MAR23
LTM MAR 24
LTM MAR 25

ESG

Profarma Group develops ESG themes transversally throughout the company, with a strategy aligned with the United Nations 2030 Agenda, prioritizing through double materiality the following SDGs: SDG 3 – Good Health and Well-being, SDG 5 – Gender Equality, SDG 8 – Decent Work and Economic Growth, SDG 10 – Reduced Inequalities, SDG 12 – Responsible Consumption and Production, and SDG 17 – Partnerships for the Goals.

SOCIAL PILAR

2024 Annual Activity Report of the Profarma Institute

The Profarma Institute releases its 2024 Annual Activity Report, which presents the main projects, initiatives, and results achieved throughout the year. The document highlights the positive impacts generated in the communities where it operates, showing how initiatives in health, education, and volunteering have contributed to expanding care for people and strengthening ties with society. In doing so, the Institute reinforces its commitment to social transformation and the construction of a fairer and more inclusive future.

INCOME STATEMENT – R$ THOUSAND

	IFRS16		EX IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Gross Operating Revenue	**2.612.455**	**3.138.469**	**2.612.455**	**3.138.469**
Taxes and Other Deductions	- 361.759	(427.971)	(361.759)	(427.971)
Net Operating Revenue	**2.250.696**	**2.710.498**	**2.250.696**	**2.710.498**
Cost od Good Sold and Services Rendered	- 1.923.670	(2.316.355)	(1.923.670)	(2.316.355)
Gross Profit	**327.026**	**394.143**	**327.026**	**394.143**
Operating Revenue/ (Expenses)	**- 282.411**	**- 345.071**	**(289.500)**	**- 353.451**
General and Administrative	- 67.657	(77.931)	(68.911)	(79.277)
Selling and Marketing	- 177.596	(216.798)	(209.968)	(254.470)
Logistics and Distribuition	-	-	-	-
Depreciation and Amortization	- 40.002	(47.702)	(13.465)	(17.064)
Other Operating Revenue (Expenses)	2.844	(2.640)	2.844	(2.640)
Equity Income	- 25	(47)	(25)	(47)
Operating Results prior to Financial Results	**44.590**	**49.025**	**37.501**	**40.645**
Financial Results	**- 44.942**	**- 49.047**	**(35.389)**	**- 35.588**
Financial Revenues	**9.394**	**11.799**	**9.394**	**11.799**
Financial Revenues Others	1.771	3.234	1.771	3.234
Financial Revenues AVP	7.623	8.565	7.623	8.565
Financial Expenses	**- 54.336**	**- 60.846**	**(44.783)**	**- 47.387**
Financial Expenses Banks	- 28.201	(28.981)	(28.201)	(28.981)
Financial Expenses AVP	- 14.164	(15.897)	(14.164)	(15.897)
Other Financial Expenses	- 11.971	(15.968)	(2.418)	(2.509)
Operating Income (Loss)	**- 352**	**- 22**	**2.112**	**5.057**
Taxation	**2.376**	**11.731**	**1.784**	**10.885**
Provision for Corporate Income Tax	- 1.490	(814)	(1.490)	(814)
Provision for Social Contribuition	- 575	(324)	(575)	(324)
Provision for Deferred Income Tax	4.441	12.869	3.849	12.023
Net Income before Minority Interests	**2.024**	**11.709**	**3.896**	**15.942**
Minority Interests in Subsidiaries Net Income	**321**	**41**	**321**	**41**
Net Income for the Quarter	**1.703**	**11.668**	**3.575**	**15.901**
Net Income per Batch of One Thousand Shares (in Reais)	**0,014**	**0,095**	**0,029**	**0,130**
Number of Shares at End of Quater	**122.611**	**122.611**	**122.611**	**122.611**

BALANCE SHEET – R$ THOUSAND

	IFRS16		Ex IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Assets				
Current Assets	**3.822.742**	**4.174.340**	**3.822.742**	**4.174.340**
Cash and Cash Equivalents	288.452	265.949	288.452	265.949
Financial Instruments	524	4.659	524	4.659
Trade Accounts Receivable	1.196.496	1.454.876	1.196.496	1.454.876
Inventories	1.696.971	1.872.865	1.696.971	1.872.865
Taxes Recoverable	485.111	441.064	485.111	441.064
Advances	10.366	8.098	10.366	8.098
Other Accounts Receivable	144.822	126.829	144.822	126.829
Noncurrent Assets	**244.459**	**272.822**	**220.473**	**244.306**
Long-term Assets				
Deposits in Court	40.855	41.077	40.855	41.077
Financial Instruments	1.229	3.938	1.229	3.938
Deferred income tax and social contribution	188.216	219.215	164.230	190.699
Recoverable Taxes - Long term	9.907	5.218	9.907	5.218
Assets Available for Sale	2.850	2.306	2.850	2.306
Other Accounts Receivable	1.402	1.068	1.402	1.068
Permanent Assets	**1.186.257**	**1.340.992**	**871.039**	**947.519**
Investments	1.980	1.990	1.980	1.990
Tangible Fixed Assets	565.293	710.880	250.075	317.407
Intangible Fixed Assets	618.984	628.122	618.984	628.122
Total Assets	**5.253.458**	**5.788.154**	**4.914.254**	**5.366.165**
Current Liabilities	**2.762.218**	**3.252.370**	**2.664.852**	**3.135.424**
Suppliers	1.954.678	2.216.934	1.954.678	2.216.934
	96.908	101.933	96.908	101.933
Loans and Financings	345.961	504.782	345.961	504.782
Financial Instruments	13.849	9.275	13.849	9.275
Salaries and Payroll Taxes	94.450	105.441	94.450	105.441
Accrued Taxes and Fees	107.972	136.588	107.972	136.588
Dividendos	-	-	-	-
Other Accounts Payable	55.914	65.311	51.034	60.471
Accounts payable - acquisition of subsidiary	-	-	-	-
Leases	92.486	112.106	-	-
Noncurrent Liabilities	**951.915**	**937.986**	**655.809**	**568.549**
Long-term liabilities				
Accrued Taxes and Fees	1.664	10.504	1.664	10.504
Coporate Income Tax and Social Contribuition Deferred	40.136	54.477	40.136	54.477
Loans and Financings	551.763	442.451	551.763	442.451
Financial Instruments	2.788	-	2.788	-
Provision for Contigencies	59.196	61.117	59.196	61.117
Other Accounts Payable	261	-	262	-
Accounts payable - acquisition of subsidiary	-	-	-	-
Leases	296.107	369.437	-	-
Net Equity	**1.254.506**	**1.597.798**	**1.308.774**	**1.662.192**

Share Capital	918.663	918.663	918.663	918.663
Treasury Shares	(16.367)	(16.367)	(16.367)	(16.367)
Goodwill on Capital Transactions	59.579	65.519	59.579	65.519
Other comprehensive income				
Capital Reserve	132.083	132.083	132.083	132.083
Equity Valuation Adjustment	(3.644)	(3.096)	(3.644)	(3.096)
Capitalization cost	(17.582)	(17.582)	(17.582)	(17.582)
Profit Reserve	180.071	224.150	180.071	224.150
Retained Earnings	1.703	11.668	55.971	76.062
Minority Interest	**284.819**	**282.760**	**284.819**	**282.760**
Total Net Equity	**1.539.325**	**1.597.798**	**1.593.593**	**1.662.192**
Total Liabilities and Equity	**5.253.458**	**5.788.154**	**4.914.254**	**5.366.165**

CASH FLOW STATEMENT – R$ THOUSAND

	IFRS16		SEM IFRS16	
	1T24	1T25	1T24	1T25
Cash flows from operating activities	**92.234**	**108.941**	**58.432**	**69.255**
Income (Loss) Before Corporate Income Tax and Social Contribuition	(352)	**(22)**	2.112	**5.057**
Adjustments to reconcile the result to cash and cash equivalents generated by operating activities:				
Depreciation and Amortization	13.463	**17.064**	13.463	**17.064**
Depreciation right to use real estate	26.539	**30.638**	-	**-**
Equity income	25	**47**	25	**47**
Investment disposal effect	-	**-**	-	**-**
Provision / reversal for contingency	2.544	**2.665**	2.544	**2.665**
Interest on provisioned loans	27.518	**27.552**	27.518	**27.552**
Income tax - current	-	**-**	-	**-**
Provision / reversal for expected credit losses	4.381	**4.821**	4.381	**4.821**
Gain / loss on write-off of fixed and intangible assets	48	**616**	48	**616**
IFRS 16 / CPC 06 R2 effect	-	**-**	-	**-**
Write-off by Empairment	-	**-**	-	**-**
Reduction of Accounts Payable Acquisition	-	**-**	-	**-**
Direct use financial charges	10.533	**14.575**	-	**-**
Unrealized Profit	-	**(537)**	-	**(537)**
Other	7.535	**11.522**	8.341	**11.970**
Decrease (increase) in assets	**(211.262)**	**(125.405)**	**(211.262)**	**(125.405)**
accounts receivable	(13.901)	**(52.550)**	(13.901)	**(52.550)**
Stocks	(167.472)	**(56.014)**	(167.472)	**(56.014)**
Taxes to be recovered	(40.860)	**6.230**	(40.860)	**6.230**
Paid Corporate Income Tax and Social Contribuition	(3.103)	**(2.042)**	(3.103)	**(2.042)**
Commercial agreements	15.964	**(19.293)**	15.964	**(19.293)**
Other	(1.890)	**(1.736)**	(1.890)	**(1.736)**
Increase (decrease) in liabilities	**220.914**	**17.290**	**220.914**	**17.290**
Suppliers (Trade Accounts Payable)	186.296	**8.106**	186.296	**8.106**
Salaries and Payroll Taxes	1.270	**(1.056)**	1.270	**(1.056)**
Taxes Recoverable	27.476	**12.977**	27.476	**12.977**
Other	5.872	**(2.737)**	5.872	**(2.737)**
Net cash generated by (invested in) operating activities	**101.886**	**826**	**68.084**	**(38.860)**
Cash flow from investment activities				
Investment Increase	(2.190)	**-**	(2.190)	**-**
Reduction of investmentt	-	**-**	-	**-**
Investment disposal receipts	-	**-**	-	**-**
Additions to fixed assets	(13.649)	**(20.579)**	(13.649)	**(20.579)**
Additions to intangible assets	(4.886)	**(3.488)**	(4.886)	**(3.488)**

Write-offs of fixed assets	-	-	-	-
Net cash used in investing activities	**(20.725)**	**(24.067)**	**(20.725)**	**(24.067)**
Cash flow from financing activities				
Capital increase / advance for future capital increase	-	-	-	-
Obtaining loans and financing - Main	125.881	**177.156**	125.881	**177.156**
	(29.119)	**(36.667)**	(29.119)	**(36.667)**
Payment of loans and financing - Amortization	(36.096)	**(31.747)**	(36.096)	**(31.747)**
Loans and financing payments - Interest	(13.316)	**(9.418)**	(13.316)	**(9.418)**
Rental Payment Right to Use	(23.269)	**(25.111)**	-	-
Rental Payment Right to Use	(10.533)	**(14.575)**	-	-
Net cash provided by (invested in) financing activities	**13.548**	**59.638**	**47.350**	**99.324**
Net increase in cash and cash equivalents	**94.709**	**36.397**	**94.709**	**36.397**
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	**193.743**	**229.552**	**193.743**	**229.552**
Cash and cash equivalents at year-end	**288.452**	**265.949**	**288.452**	**265.949**

CASH CYCLE – GRUPO PROFARMA

	1Q23	1Q24	1Q25
Working Capital - R$ Thousand	**880.555**	**963.202**	**1.113.020**
Accounts Receivables	1.121.516	1.196.496	1.454.876
Inventory	1.540.649	1.696.971	1.872.865
Accounts Payables	-1.781.610	-1.930.265	-2.214.721

	1Q23	1Q24	1Q25
Days of Cash Cycle	**30,7**	**30,3**	**28,4**
Days of Accounts Receivables	43,2	41,2	41,7
Days of Inventory	79,9	79,4	72,8
Days of Accounts Payables	92,4	90,3	86,1

CASH CYCLE – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

	1Q23	1Q24	1Q25
Working Capital - R$ Thousand	**810.472**	**870.416**	**973.374**
Accounts Receivables	1.187.325	1.283.294	1.574.115
Inventory	1.391.749	1.498.889	1.595.990
Accounts Payables	-1.768.602	-1.911.767	-2.196.731

	1Q23	1Q24	1Q25
Days of Cash Cycle	**28,8**	**27,5**	**24,5**
Days of Accounts Receivables	48,2	46,5	47,6
Days of Inventory	71,5	69,0	61,4
Days of Accounts Payables	90,9	88,0	84,5

INCOME STATEMENT – PROFARMA DISTRIBUIÇÃO

R$ Thousan	1Q24	1Q25	LTM24	LTM25
Gross Revenue	2.481.701	2.974.996	9.839.940	11.795.864
Net Revenue	2.134.311	2.564.140	8.454.609	10.150.395
Gross Profir	178.347	223.933	755.791	911.622
Operational Expenses				
G&A	-53.716	-62.386	-200.390	-229.377
Sales Expenses	-90.945	-113.168	-337.965	-423.727
Depreciation and Amortization	-5.137	-6.209	-19.314	-23.777
Others Revenues (Expenses)	4.049	-4.524	10.664	1.661
Total Operational Expenses	**-145.749**	**-186.287**	**-547.005**	**-675.220**
Equity Method Result	-	-	-	-
Result Before Financial Income (Expenses)	**32.598**	**37.646**	**208.786**	**236.402**
Financial Result				
Financial Income	8.549	11.977	42.098	49.515
Financial Expenses	-42.246	-43.607	-187.238	-170.730
Operating Result	**-1.099**	**6.016**	**63.646**	**115.187**
Taxation				
Provision for Income Tax	-145	0	-454	145
Provision for Social Contribution	-55	0	-177	55
Provision for Deferred Income Tax	3.067	7.263	1.111	3.061
Net Profit (Loss) – Before Minority Interest	**1.768**	**13.279**	**64.126**	**118.448**
Minority Interest in Subsidiaries' Results	**-**	**-**	**-**	**-**
Net Profit (Loss) – Accumulated for the Quarter	**1.768**	**13.279**	**64.126**	**118.448**